DÜŞÜN VE ZENGİN OL
KİTABININ YAZARINDAN

GERÇEK ZENGİNLİĞE ULAŞMA SANATI

52 Adımda Hayatın Gerçek
Zenginliklerini Nasıl Keşfedersiniz?

NAPOLEON HILL

ALTIN KİTAPLAR

KİTABIN ORİJİNAL ADI

A YEAR OF GROWING REACH

YAYIN HAKLARI

© NAPOLEON HILL
AKCALI TELİF HAKLARI AJANSI
ALTIN KİTAPLAR YAYINEVİ
VE TİCARET A.Ş.

KAPAK

GÜLHAN TAŞLI

BASKI

1. BASIM / MART 2009
AKDENİZ YAYINCILIK A.Ş.
Göztepe Mah. Kazım Karabekir Cad.
Nu.: 32 Mahmutbey - Bağcılar / İstanbul

BU KİTABIN HER TÜRLÜ YAYIN HAKLARI
FİKİR VE SANAT ESERLERİ YASASI GEREĞİNCE
ALTIN KİTAPLAR YAYINEVİ VE TİCARET A.Ş.'YE AİTTİR.

ISBN 978 - 975 - 21 - 1057-1

ALTIN KİTAPLAR YAYINEVİ
Göztepe Mah. Kazım Karabekir Cad.
Nu.: 32 Mahmutbey - Bağcılar / İstanbul

Tel.: 0.212.446 38 88 / 446 38 87
0.212.446 38 88

Faks: 0.212.446 38 90

http://www.altinkitaplar.com.tr
info@altinkitaplar.com.tr

GERÇEK ZENGİNLİĞE ULAŞMA SANATI

NAPOLEON HILL

TÜRKÇESİ
ZELİHA İYİDOĞAN BABAYİĞİT

ALTIN KİTAPLAR

Yazarın Yayınevimizden Çıkan Kitapları

DÜŞÜN VE ZENGİN OL
BAŞARININ ANAHTARLARI

İçindekiler

Önsöz 9
Giriş 13
1. HAFTA: Kimse Başarıya Tesadüfen Ulaşamaz 17
2. HAFTA: Kendi Hayatınızı Nasıl Yaşayacağınızı Öğrenin .. 20
3. HAFTA: Başarıya Ulaşmak için Kendinizi Motive Edin ... 23
4. HAFTA: Neden Bazıları Başarılı Olur Bazıları Başarısız?.. 26
5. HAFTA: Güç, Mücadeleden Doğar 29
6. HAFTA: Samimiyet 32
7. HAFTA: Umutla Dolu Olmak 35
8. HAFTA: Sabır 38
9. HAFTA: Esneklik 41
10. HAFTA: Coşku 43
11. HAFTA: Kişisel Çekiciliğinizi Kullanın 46
12. HAFTA: Kendinize Güvenin 48
13. HAFTA: Mizah Duygunuzu Güçlendirin 51
14. HAFTA: İnsanların İlgisini Çekme Sanatı 53
15. HAFTA: Hedefinizi Seçin 55
16. HAFTA: Kişisel İnisiyatif Kullanın 58

17. HAFTA: İstediğiniz İşi Yapın 61
18. HAFTA: Terfi Edin 64
19. HAFTA: Nasıl Terfi Edersiniz? 67
20. HAFTA: Yardım Eli Uzatın 69
21. HAFTA: Diğerleriyle Uyum İçinde Yaşayın 72
22. HAFTA: Başarıya Ulaşmak İçin Başkalarının Size Yardım Etmesine İzin Verin 75
23. HAFTA: Başkalarından Gelen Yardımı Kabul Edin 77
24. HAFTA: Ekibinizle Çalışın 80
25. HAFTA: Alçakgönüllülük 82
26. HAFTA: Kendinize Satış Yapın 85
27. HAFTA: Uyanın ve Olumlu Benliğinizle Tanışın 88
28. HAFTA: Zihinsel Tutumun Gücü 91
29. HAFTA: Olumlu Zihinsel Tutum Geliştirin 93
30. HAFTA: İyimser Olun 95
31. HAFTA: Zihinsel Tutumunuzu Kontrol Edin 98
32. HAFTA: Olumlu Düşünmenin Değeri 101
33. HAFTA: Alışkanlıklarınızın Sizin İçin Çalışmasını Sağlayın 103
34. HAFTA: Doğru Düşünün 106
35. HAFTA: Yaratıcı Vizyon Geliştirin 109
36. HAFTA: Dikkat 112
37. HAFTA: İlerleme Açık Bir Zihin Gerektirir 114
38. HAFTA: Başarısızlığın Lütfu 116
39. HAFTA: Yenilgiden Ders Alın 119
40. HAFTA: Korkularınızı Yenin ve Hedefinize Ulaşın 122
41. HAFTA: Başarıya Ulaşmak için Disiplinli Olun 124
42. HAFTA: Çocuklarınızı Başarısızlığa Sürüklemeyin 127

43. HAFTA: Kader Bir Nimet Olabilir 130
44. HAFTA: Aynaya Bakın 133
45. HAFTA: Gücünüzün Kaynağı 136
46. HAFTA: Yenilmez Efendiyi Kullanın 139
47. HAFTA: Her Gün Teşekkür Edin 142
48. HAFTA: İç Huzurunuza Ulaşmaya Çalışın 145
49. HAFTA: Mutluluk 148
50. HAFTA: Azı Karar, Çoğu Zarar 151
51. HAFTA: Bu Resim Size Uyuyor mu? 154
52. HAFTA: İnancın Gücü 156

ÖNSÖZ

1950 ile 1960 arasındaki on yıllık dönemde Napoleon Hill'in genel müdürü olarak çalışmak benim için büyük bir şanstı. Birlikte çalıştığımız süre içinde verdiğimiz seminerlerden, yazdı-ğımız kitaplardan, yaptığımız filmler ve özel danışmanlıklardan memnuniyet verecek şekilde etkili ve çoğunlukla da şaşırtıcı sonuçlar aldık. Doktor Hill ile birlikte, binlerce kişiye, kendilerini motive etmeyi, büyük maddi kazançlar elde etmenin ve işte başarılı olmanın yöntemlerini ve hayatın gerçek zenginliklerini keşfetmeyi öğrettik. Ancak kısa sürede, pek çok kişinin bu ilkeleri öğrendiğini, fakat bunları uygulama alışkanlığını geliştiremediğini gördük. Arzularını kaybetmiş, denemekten vazgeçmişlerdi. O zaman fark ettik ki motivasyon (harekete geçme dürtüsü) bir ateş gibiydi: Yakıtı sürekli yenilemediğin sürece alevler sönüyordu. Motivasyon alevinin güçlü bir şekilde yanması için Doktor Hill ile birlikte *Success Unlimited*(*) dergisini çıkarmaya başladık. Bu dergide ilham veren makaleler aracılığıyla, kendilerini her alanda başarıya ulaştırmak isteyen kişilere

(*) Sınırsız Başarı

sınırsız yakıt sağladık. Bu mükemmel bir şekilde işledi. Artık binlerce insan kendilerini sürekli motive edecek, büyük fikirleri olan bu küçük dergiye güvenmeye başlamıştı.

Bu kitaptaki makaleler önce *Success Unlimited*'te yayınlandı. Napoleon Hill Vakfı, Doktor Hill'in en popüler makalelerinden oluşan bu seçkiyi bir araya getirdi. Bu kitaptaki bütün makaleler Hill'in çok satan kitabı *Düşün ve Zengin Ol* gibi çok ilginçtir ve her birinde herkese özel bir mesaj bulunmaktadır. Her biri zihninizin sınırsız gücünü geliştirmeniz için sizi uyarmak üzere yazılmıştır.

Tabii ki bu kitap tek başına size mutluluk, sağlık, güç ve zenginlik getirmeyecek. Ama eğer sizin elde etmek istedikleriniz bunlarsa, yeni fikirler üretmenize ve hedeflerinize odaklanmanıza yardım edecektir. Yaşama daha önce bilmediğiniz şekilde bakmayı, böylece yeni fırsatları görmeyi; ama daha da önemlisi eyleme geçerek arzularınızın peşine düşmeyi öğreneceksiniz.

Artık sağlıklı ve mutlu olabilir, hayal ettiğiniz zenginliğe ulaşabilirsiniz. İçinizdeki sınırsız gücü keşfedebilirsiniz. Ama öncelikle hayatın gerçek zenginliklerine ulaşmak için bu kitapta yer alan başarı ilkelerini belirleyip uygulamanın bedelini ödemeye hazır olup olmadığınıza karar vermelisiniz. Bu seçim size ait, yalnızca size!

Bu kitaptaki basit evrensel ilkeleri keşfetmeye ve kullanmaya hazırsanız, öncelikle hayatta neye ulaşmak istediğinize karar vererek işe başlayabilirsiniz. Kesin amaçlarınız ve uzun, orta vadeli ve anında gerçekleşecek hedefleriniz olduğunda, kitapta size yardım edecek ilkeleri belirleyip, anlama olasılığınız çok daha yüksek olacaktır.

Bunların etkinliği konusunda deneyimlerime dayanarak konuşabilirim; çünkü önce yüz dolarla ilk sigorta şirketimi kurmama izin veren ve beni şu anda dünyanın en büyük sigorta şirketlerinden biri AON'un yönetim kurulu başkanlığına yükselten bu ilkelerdi. Binlerce satış temsilcimiz, çalışanımız ve hissedarımız bugün üst düzey gelir grubunda bulunuyor. Çünkü Doktor Hill'in yazdığı ilkeleri uyguluyorlar.

Chicago Boys Clubs başkanı olduğum yıllarda bu kişisel gelişim felsefesini uygulayan pek çok gencin hayatının daha iyiye gittiğini gördüm. Doktor Hill'in kitaplarını ve dergilerini okuyan mahkûmların ise suça meylinin azaldığı bilinmektedir. Bu ilkelerin çağı yoktur. *Success Unlimited'te* ilk yayınlandıkları zaman nasıl uygulanıyorlarsa bugün de aynı şekilde geçerliliğini korumaktadırlar.

Kendi çalışmalarımı ve diğerlerinin çalışmalarını belli bir standarda göre değerlendirmeyi alışkanlık haline getirdim: Önemli olan ulaşılan sonuçlardı. Kendi deneyimlerimden ve bana dünyanın her yerinden yazan binlerce okurun deneyiminden Napoleon Hill'in yazılarının; amaçlarına ulaşmak isteyen samimi ve istekli insanlara güçlü bir etki yaptığını ve mutluluk, zenginlik, sağlık getirdiğini biliyorum.

Bu kitaptaki makaleleri okuyarak siz de amaçlarınızı gerçekleştirebilirsiniz. Eğer Napoleon Hill'in belirlediği formülü izlerseniz, milyonlarca kişinin fark ettiği gibi siz de zihninizdeki sınırları aslında kendinizin çizdiğinizi göreceksiniz.

W. Clement Stone
Napoleon Hill Vakfı Başkanı

GİRİŞ

Napoleon Hill'in çalışmalarına ait bu seçki, size kişisel ve maddi başarılara ulaşma gayretleriniz için destek vermek için hazırlanmıştır. W. Clement Stone'un önsözde belirttiği gibi motivasyonunuzun devam etmesi için yakıtının sürekli olarak yenilenmesi gerekir.

Burada elli iki makale bulunuyor ve her biri yılın bir haftasına ait. Bir hafta boyunca, ilgili makaleyi her gün düzenli bir şekilde okuyun. Böylece kendinize, Napoleon Hill'in tavsiyelerinin etkilerini düşünme fırsatı yaratın. Bu makalelerin hiçbiri uzun olmadığı gibi anlamak da zor değil. Ancak zorlayıcı olduklarını kabul etmek gerekir. Bu seçkiyi baskıya hazırladıktan ve içindekileri tekrar gözden geçirdikten sonra bile her okuduğumda yeni mesajlar bulduğumu söyleyebilirim.

Bu kitabın üzerinde çalışırken otuzuncu haftanın "İyimser Olun" adlı makalesini yeniden okudum ve hiç yapmayacağım bir şekilde kenara bıraktığım bir proje aklıma geldi. Cesaretlenerek o akşam projeyi tekrar ele aldım ve sabaha kadar bir teklif hazırladım. Bir hafta içinde bu projeyi, beklediğimden %20 daha fazlasına sattım. Eğer, "İyimser Olun" adlı makaleyi tekrar okumuş olsaydım, daha da iyisini yapacağımdan eminim.

Siz her makalede böyle anlık faydalar görmeyebilirsiniz. Örneğin, "Mutluluk" (49. hafta) adlı makale sizin o hafta olduğu kadar yıllar sonra da farklı bir mesajı keşfedebilmeniz için tasarlanmıştır. Öte yandan "Herkesin İlgisini Çekme Sanatı" (14. hafta) makalesi bu kitabı bırakır bırakmaz harekete geçirebileceğiniz bazı somut ipuçları veriyor.

Aynı zamanda bazı makalelerin size özel mesajlar içerdiğini görebilirsiniz. Böyle makaleleri birkaç gün veya bir hafta daha fazla okuyabilirsiniz. *Gerçek Zenginliğe Ulaşma Sanatı* bir yarış değil, size yardım etmek üzere tasarlanmış bir süreç. İlerlemenizi takvimden çok, siz belirlemelisiniz.

Ama eğer bir makaleyi ilk okuduğunuzda yararını görmüyorsanız bir sonrakine geçmeyin. Mesaj gizli olabilir ve zihinsel durumunuz onu kabul edecek durumda olmayabilir. Her makaleye gerektiği kadar zaman ayırın. Bu makaleler, çok büyük bir makale grubundan seçildi ve okurken benim karşılaştığım en büyük zorluk, ne zaman bir kenara bıraktığım bir makaleye tekrar baksam yeni bilgiler, yeni mesajlar almam oldu. *Gerçek Zenginliğe Ulaşma Sanatı*'nı bitirdikten sonra bir kez daha okumaya başlamak için bu iyi bir neden olabilir. Aynı makaleleri tekrar okuduğunuzda çok daha gelişmiş olacaksınız; bilgelik düzeyiniz artacak ve her makaleyi yeni bir bakış açısıyla değerlendireceksiniz.

Her gece aynı sözcükleri yeniden okumak sıkıcı geliyorsa işte bazı ipuçları:

- Makaledeki mesajı belirleyerek, kendinizi ve günlük faaliyetlerinizi bu kapsamda değerlendirin. Örneğin 5. haftadaki makalenin "zorlukların üstesinden gelin" sözlerini okuduğunuz-

da hayatınıza bakın ve karşılaştığınız zorlukları tanımlayın.

- Bu bölümü yüksek sesle okuyun, mesajı duymak sizi onun etkilerine karşı çok daha duyarlı hale getirebilir.
- Bir partnerle çalışın. Eşiniz harika bir seçim olabilir. Ama bir ofis arkadaşınız, yol arkadaşınız ya da bir arkadaşınızla da çalışabilirsiniz. Farklı yönlerinizi onunla tartışın veya bunu bir önceki öneriyle birleştirip makaleleri birbirinize sesli okuyun.
- Makalenin tamamını yazın. Bu başta sizi zorlayabilir ama daha önceden atladığınız bazı bölümleri görebilirsiniz. Ayrıca Napoleon Hill'in sözlerini kendi yaşamınıza göre yeniden nasıl yapılandırdığınızı da görebilirsiniz. Her sözcüğü yazmak size söylenmek istenenleri anında farkına varmanızı sağlar.

Size ev ödevi verildiği duygusunu bir kenara bırakın. Bu kitabı okuyarak alacağınız tek diplomayı siz kendi kendinize vereceksiniz. Ama 7. sınıfta aldığınız notların aksine *Gerçek Zenginliğe Ulaşma Sanatı*'nı okuyarak alacağınız notlar bir, beş, on, hatta elli yıl sonra bile sizin için bir anlam ifade edecektir. Hemen şimdi bu kitabı istediklerinizi başarmak için bir araç olarak kabul edin, karar verin, o zaman istediklerinizi başarırsınız.

1. HAFTA

KİMSE BAŞARIYA TESADÜFEN ULAŞAMAZ

Birinin geleceğini tahmin etmek için medyum ya da falcı olmanıza gerek yok. Ona basit bir soru sorarak bunu anlayabilirsiniz: "Hayattaki kesin amacınız nedir ve ona ulaşmak için nasıl planlar yaptınız?"

Eğer bu soruyu yüz kişiye sorsanız, doksan sekizi şöyle bir cevap verecektir: "Çok para kazanmak ve mümkün olduğunca başarılı olmak." Bu cevap görünüşte iyi olsa da eğer biraz daha derine inerseniz, bu kişilerin, hayatta gerçekten başarılı olan -kesin bir amaca ulaşmak için planları bulunan- insanların artıklarından başka hiçbir şey alamayan, oradan oraya sürüklenen insanlar olduklarını anlarsınız. Başarılı olmak için hemen şimdi amacınızın ne olduğuna kesin olarak karar vermeli ve ona ulaşmak için gereken adımları belirlemelisiniz.

Yıllar önce Dallaslı, Stuart Austin Wier adında bir adamla tanıştım. Editörlüğünü yaptığım dergiye yazılar yazıyordu ve kazandığı parayla kıt kanaat geçiniyordu. Eğer bir mucitle ilgili hikâyesi ona hayatını değiştirmesi için ilham vermeseydi, şu an maddi sorunlar yaşayan bir yazar olarak kalabilirdi.

Wier, çevresindeki insanları çok şaşırtacak bir şey yaparak gazeteciliği bıraktığını ve patent avukatı olmak üzere okula geri döndüğünü söyledi. Sıradan bir patent avukatı değil, "Birleşik Devletler'deki en iyi patent avukatı," olacaktı. Bu planını öylesine büyük bir istekle uygulamaya başladı ki hukuk fakültesini rekor bir sürede bitirdi.

Çalışmaya başladığında ise bilerek en zor davaları aldı. Kısa sürede şöhreti ülkeye öyle çok yayıldı ki ücreti astronomik rakamlara ulaştı ve kabul ettiğinden fazla müvekkili de geri çevirmek zorunda kaldı.

Belli bir amaç ve plana göre hareket eden kişi fırsatları kendine çeker. Eğer siz ne istediğinizi bilmiyorsanız, hayat size nasıl bir şey verebilir? Eğer siz nasıl başarılı olacağınıza karar vermediyseniz başkaları sizin başarılı olmanıza nasıl yardımcı olabilir? Yalnızca kesin bir amacınız olursa yolunuza çıkan talihsizliklerin, yenilgilerin üstesinden gelebilirsiniz.

Amerika'nın ilk ve en başarılı franchiseri(*) Lee Maranz, ne istediğini ve nasıl elde edeceğini çok iyi biliyordu. Makine mühendisi olan Maranz, otomatik dondurma makinesi icat etti. Ülkenin bir ucundan diğer ucuna yayılan dondurma dükkânları zinciri kurmayı hayal etti ve bu hayalini gerçeğe dönüştürmek için bir plan yaptı.

O da kendisinden sonraki pek çok insan gibi, başkalarının amaçlarına ulaşmalarına yardım ederek kendi başarısını elde etti. Planlarını ve tasarımlarını inceleyerek, insanların, dondurma dükkânları kurmalarına yardım etti. O dönem için bu, devrim niteliğinde bir fikirdi. Dondurma makinelerini maliyetine verdi ve don-

(*) Satış tekeli hakkı.

durma satışının kârına ortak oldu. Sonuç mu? Maranz'ın kurmaya karar verdiği dondurma dükkânı zinciri ülkenin her yerine yayıldı.

"Eğer kendinize, yaptığınıza, yapmak istediğinize güçlü bir şekilde inanırsanız, üstesinden gelemeyeceğiniz hiçbir talihsizlik yoktur," diyordu.

Eğer başarılı olmak istiyorsanız bugünü, başıboş sürüklenmeyi bıraktığınız gün olarak ilan edin. Kesin bir amaç belirleyin. Bunu hafızanıza kaydedin. Bu amaca nasıl ulaşacağınızı bütün ayrıntılarıyla planlayın, sonra planı hemen harekete geçirerek işe başlayın.

Geleceği sadece siz yaratırsınız. Geleceğin nasıl olacağına şimdi, hemen karar verin.

2. HAFTA

KENDİ HAYATINIZI NASIL YAŞAYACAĞINIZI ÖĞRENİN

Başka insanların, sizin hayatınızı sizin yerinize yaşamalarına izin verirseniz asla huzur bulamazsınız. İnsanlığı ilgilendiren en derin gerçek şudur: *Tanrı, tek bir şeyin, ama yalnızca tek bir şeyin değişmez kullanım hakkını bize vermiştir. Bu da kendi zihnimizdir.* Tanrı'nın amacı; başkalarının müdahalesi olmadan kendi hayatlarımızı yaşamak, kendi düşüncelerimizi üretmek için bizi teşvik etmek olmalı. Aksi takdirde kendi zihnimiz üzerinde böyle açık bir hâkimiyete sahip olamazdık.

Zihniniz ve hayatınız üzerinde bilinçli ve derin bir kontrole sahip olduğunuzda herhangi bir alan seçebilir ve büyük başarılar elde edebilirsiniz. Bu kontrole sahip olmak sizi bir dâhi olmaya yaklaştıran tek gerçek şeydir. Bir dâhi, zihninin bütün kontrolünü ele alıp seçtiği amaçlara doğru yönlendiren ve dışarıdaki hiçbir etkinin cesaretini kırmasına ya da kendisini yanlış yönlendirmesine izin vermeyen kişidir.

Hepimiz, talihsizliği avantaja dönüştüren, zengin ve ünlü olmak için büyük engellerin üstesinden gelen insanların hikâyelerini bili-

riz. Bunlar, engelleri basamak olarak gören başarılı insanlardır. Bu insanlar yaşamın dâhileri haline gelmişlerdir. Henry Ford, Thomas Edison, Andrew Carnegie, Wilber Orville, Wright Kardeşler bunların bazılarıdır.

Fakat yenilgiyi kabul etmeyen, daha az tanınmış çok sayıda insan da vardır. Bunlar; yalnızca hayatını kazanan, mutsuz, düş kırıklığına uğramış ve başarısız çoğunluğun içinde olmayı reddedenlerdir.

Yıllar önce genç bir asker emeklisi iş için beni görmeye gelmişti. Düş kırıklığına uğradığını ve cesaretini yitirdiğini söylüyordu; hayattan bütün istediği şey, barınacak bir yemek bileti, uyuyacak bir yer ve yeterince yiyecekti.

Gözlerinde umudunu yitirdiğini gösteren donuk bir bakış vardı. Aslında karşımda bu tutumunu değiştirirse cesaretine kavuşacağını bildiğim, ama neredeyse hiçbir şey kazanmamayı kabullenmiş, son derece yetenekli genç bir adam vardı.

Ama onda öyle bir şey, öyle gizli bir kıvılcım vardı ki sormak zorundaydım. "Bir milyoner olmaya ne dersiniz? Neden milyonlar kazanabilecekken yalnızca kıt kanaat geçinmeyi kabul ediyorsunuz?"

"Benimle dalga geçmeyin," diye cevap verdi. "Karnım aç ve bir işe ihtiyacım var."

"Dalga geçmiyorum," diye cevap verdim. "Çok ciddiyim! Sahibi olduğun değerleri kullanmak istersen milyonlar kazanabilirsin."

"Hangi değerleri?" diye sordu heyecanla. "Üzerimdeki giysilerimden başka hiçbir şeyim yok." Konuşmamız ilerledikçe bu genç adamın orduya girmeden önce Fuller Brush'ta satış elemanı olduğunu öğrendim. Ayrıca ordudayken aşçılık yapmış ve çok iyi yemek

pişirmeyi öğrenmişti. Başka bir deyişle sağlıklı bir vücudu ve potansiyel olarak olumlu zihinsel bir tutumu vardı; bunun yanı sıra sahip olduğu en değerli şey yemek pişirebilmek ve satabilmekti.

Kuşkusuz, ne yemek pişirmek ne de satmak bir insanı milyoner yapmaz. Ama bu eski asker, sıradan insanların arasından sıyrılıyordu. Kendi zihninin kontrolünü ele aldığı zaman karşısına ne tür olasılıklar çıkacağını anlayabiliyordu.

Bu adamla geçirdiğim iki saat boyunca, onun umutsuzluk denizinde kaybolmuş birisinden olasılıkların farkına varan birisine dönüştüğünü gördüm. Bütün bu değişim tek bir fikrin gücüyle gerçekleşmişti. "Neden ev hanımlarını ve komşularını evde yapacağın bir akşam yemeğine davet edip, sonra da onlara yemek takımları satmıyorsun?"

Ona, yeni giysiler ve ilk yemek takımlarını alması için avans verip gönderdim. İlk haftasında yaklaşık 100 dolarlık tencere sattı, ertesi hafta bunu iki katına çıkardı. Sonra kendisi için yemek takımı satan başka satış elemanları yetiştirmeye başladı.

Dördüncü yılın sonunda yılda 1 milyon dolardan fazla para kazanmaya başlamıştı. Ardından kendi başına bir endüstri haline gelen yeni bir satış planını harekete geçirdi.

İnsanın zihnini sınırlayan bağlar çözüldüğünde insan kendisiyle, yani sınırları olmayan gerçek benliğiyle karşılaşacak ve cehennemin kapılarının korkuyla sarsıldığını, cennetin ışığının sevinçle parladığını hayal ediyorum!

3. HAFTA

BAŞARIYA ULAŞMAK İÇİN KENDİNİZİ MOTİVE EDİN

Başarının getirdiği en büyük ödüllerden biri tatmindir. Çoğunlukla başarının, zenginliğin tek ölçüsü olduğunu düşünsek de bu doğru değildir. Önemli bir ölçü olduğu doğrudur; ama gerçek başarı, bir işi yaptığınızı, hem de iyi yaptığınızı bilmenin verdiği tatmindir. Kendiniz için koyduğunuz hedefe ulaşmışsınızdır.

Örneğin Einstein hiç zengin olmadı. Ama onun başarısız olduğunu söyleyebilir miyiz? Einstein mesleğinin zirvesine ulaştı ve dünyayı değiştirdi, çünkü ne istediğini biliyordu ve bunu başarmak için bir planı vardı.

Kendinizi başarılı olmak için nasıl motive edebilirsiniz? Bu sorunun yanıtı, Einstein'ın ve ondan sonra gelen başarılı insanların yöntemini takip etmekte yatar. Kendinize koyduğunuz büyük bir hedefe ulaşmak için güçlü bir arzu geliştirin. Unutmayın bir şeyi sadece istemekle, onu elde etmeye karar vermek arasında büyük bir fark vardır.

Bu güçlü arzuyu oluşturduktan sonra daha önce aşılmaz olarak gördüğünüz bütün engelleri bir kenara bırakmanızı sağlayacak bir plan geliştireceksiniz. *Buna inanan kişi her şeyi başarır.*

Kendinize kesin bir amaç belirleyip yazın ve hafızanıza kaydedin. Bunu gerçekleştirmek için bütün düşüncelerinizi ve enerjinizi ona yoğunlaştırın. Anlık engellerin, sizi yolunuzdan çıkarmasına izin vermek yerine, sizi tekrar hedefinize yöneltecek düşüncelere odaklanın.

Henry Ford ilk "atsız araba" üzerinde çalışmaya başladığında, onun kadar ileri görüşlü olmayan ve çoğunlukla akrabalarından ve komşularından oluşan insanlar ona gülmüşlerdi. Bazıları ona "çılgın mucit" diyordu.

Çılgın olsun ya da olmasın Ford ne istediğini biliyordu ve bunu başarmak için güçlü bir arzu duyuyordu. Ayrıca bütün sınırlamaları reddediyordu. Ne akademik bir eğitimi vardı, ne de birinin yanında yetişmişti, ama kendi kendini eğitmişti. İşte, hayatta amacına ulaşmaya kararlı olan kişinin önünde hiçbir şey duramaz.

Ford, Amerika'daki yaşamı değiştirdi. Onun ürettiği otomobiller sayesinde ortalama geliri olan bir aile için ulaşım mümkün hale geldi. Ayrıca otomobilin üretimi yanında pek çok sanayi kolu gelişti. Ford'un "Tin Lizzie"si olmasaydı; otoyollara, bu yolların yapılması için gereken işlere, benzin istasyonlarına, fast food zincirlerine ve motellere gerek olmayacaktı.

Philadelphia'daki bir mağazada tezgâhtar olarak işe başlayan John Wanamaker bir başka mükemmel örnek. En başından beri bir gün kendisinin de böyle bir mağazası olacağına inanmıştı ve bunu arzu etmişti. Patronuna bu kararını açıkladığında adam, "John senin kendine fazladan bir takım elbise alacak paran bile yok," demişti.

Wanamaker, "Ama ben böyle bir mağaza hatta daha iyisini istiyorum ve bir gün sahip olacağım," dedi. Wanamaker başarısının zirvesine ulaştığında ülkenin o güne kadar gördüğü en büyük mağazanın sahibi olmuştu.

"Okula çok az devam ettim," dedi Wanamaker yıllar sonra. "Ama gereken eğitimi bu yolda ilerlerken kazandım."

Şunu asla unutmayın: *Zihniniz neyi hayal edip inanırsa onu başarır.* Başarıya ulaşmaya kararlı olan kişi bulunduğu yerden işe başlar, elindekileri en iyi şekilde kullanır ve ihtiyaç duyduklarını yoldan alır. Bulunduğunuz yerden işe başlayın; hemen bugün.

4. HAFTA

NEDEN BAZILARI BAŞARILI OLUR, BAZILARI BAŞARISIZ?

Bu soru insanların kafalarını, mağarada yaşamak istemeyip, daha rahat bir yaşam kurmaya çalıştıkları günlerden beri meşgul etmektedir. Başarılı bir kişiyle, başarısız bir kişi arasındaki şu karşılaştırma bu sorunun yanıtını bulmamıza yardım edebilir.

Başarılı bir insan kesinlikle ne istediğini bilir, bunun için bir planı vardır, bu arzusuna ulaşma becerisine inanır ve zamanının büyük bir kısmını bu hedefe ulaşmaya ayırır. Başarısız birinin hayatta kesin bir amacı yoktur, bütün başarının "şansın sonucu" olduğuna inanır ve yalnızca mecbur kaldığında kendi inisiyatifiyle hareket eder.

Başarılı bir insan; planlarını ve amaçlarını gerçekleştirmek için başkalarını kendisiyle işbirliği yapmaya ikna etme sanatını öğrenmiş, usta bir satıcıdır. Başarısız kişi sürekli diğer insanlarda hata bulur. Bu eleştirel tutumunu anlamaları için de gayret gösterir.

Başarılı insan konuşmadan önce düşünür. Sözlerini dikkatle seçer. Karşısındaki insanın hoşlandığı özelliklerini vurgular, hoşlan-

madıklarından ya hiç söz etmez ya da çok az bahseder. Başarısız insan bunun tam tersini yapar önce konuşur, sonra düşünür. Sözlerinden pişman olur ve mahcubiyet duyar; yarattığı gergin, öfke dolu ortam yüzünden de dönüşü olmayan kavgalar çıkar.

Başarılı insan olayları zekice çözebileceğine karar verdikten sonra fikirlerini açıklar. Başarısız bir insan çok az bildiği ya da hiç bilmediği konuda fikirlerini ifade eder.

Başarılı insan masraflarına göre bütçesini ayarlar ve ayağını yorganına göre uzatır. Başarısız insan zamanını ve gelirini çarçur eder.

Başarılı insan başkalarıyla özellikle de ortak bir şeyler paylaştığı insanlarla gerçekten ilgilenir ve onlarla bir dostluk bağı kurar. Başarısız insan yalnızca karşılık beklediği kişilerle ilişki kurar.

Başarılı insan açık fikirlidir, bütün konulara ve insanlara karşı hoşgörülüdür. Başarısız insanın fikirleri ve zihni kapalıdır, hoşgörüsüzdür. Bu da onun uygun fırsatları görmesini ve başkalarıyla dostça işbirliğine girmesini engeller.

Başarılı insan yalnızca kendi işinde değil, bütün dünyada neler olduğunu öğrenmeyi kendi sorumluluğu kabul eder. Başarısız insan yalnızca anlık gereksinimleri ile ilgilenir, bunları adil olsun olmasın her türlü yolla kazanmaya bakar.

Başarılı insan olumlu düşünür ve hayat görüşünün her zaman olumlu olması için çalışır. Dünyadaki yerin ve kazandığı başarının, verdiği hizmetin niteliğine ve niceliğine bağlı olduğunu kabul eder. Vaat ettiğinden daha fazla hizmet vermeyi alışkanlık haline getirir. Başarısız insan ise "hiçbir şey vermeden" bir şey almaya çalışır. Alamayınca da başkalarını açgözlülükle suçlar.

Başarılı insanın, Tanrı'ya saygısı büyüktür ve bunu dua yoluyla ve başkalarına yardım ederek gösterir. Başarısız insan, kendi ihtiyaçları ve istekleri dışında hiçbir şeye inanmaz ve bunları da mümkün olan her yerde ve her zaman başkasının kesesinden hallet-meye çalışır.

Sonuç olarak başarılı ve başarısız insanların konuşmaları ve yaptıkları işler arasında çok büyük farklar vardır. Her insan kendisine ve diğerlerine karşı takındığı zihinsel tutum yüzünden bulunduğu yerdedir.

5. HAFTA

GÜÇ, MÜCADELEDEN DOĞAR

Mücadele; insanların gelişmesi, büyümesi ve ilerlemesi için doğanın insanlığa sunduğu zeki bir araçtır. İnsanın zihinsel tutumuna bağlı olarak bu mücadele ya çok zorlu bir iş ya da müthiş bir deneyim olabilir. Mücadele olmadan başarı imkânsızdır. Hatta düşünülemez bile.

Doğumdan ölüme kadar hayat her zaman gittikçe artan kaçınılmaz bir mücadele zincirinden oluşur. Bu mücadelelerden kazandığımız bilgi birikerek artar. Yaşadığınız her deneyimle biraz daha gelişirsiniz.

Emerson şöyle diyor: "İşi yapın o zaman güce sahip olursunuz."

Doğa ise bize, mücadele et ve üstesinden gel, diyor. O zaman bütün gereksinimlerini karşılayabilecek güce ve bilgeliğe ulaşırsın.

Ormandaki en büyük ağaçlar en fazla korunanlar değildir, aksine hayatta kalmak için hava şartlarına ve diğer ağaçlara karşı mücadele etmesi gerekenler gerçek anlamda korunurlar.

Büyükbabam at arabası yapardı. Arazisini ekip biçmek için temizlerken açık alanda her zaman birkaç meşe ağacını yakıcı güneşten ve rüzgârdan korunmak için bırakırdı.

Yaşamak için mücadele eden ağaçlar ormanın derinliklerinde korunan meşelerden çok daha güçlü ve sert olur. Büyükbabam, at arabasının tekerlekleri için bu ağaçların kerestelerini kullanırdı. Bunları kırılmalarından korkmadan kolayca bükerdi. Bu ağaçlar önceden mücadele ettikleri için en ağır yükleri taşıyacak kadar güçlenmişlerdi.

Mücadele, aynı şekilde insanları da sertleştirir. Çoğu insan hayatı en az dirençle karşılaşacağı şekilde sürdürmeye çalışır. Nehirlerin eğri büğrü yol almasını sağlayan şeyin bu felsefe olduğunu göremezler. Aynı şey bazen insanlara da olur. Mücadele etme gücü olmadan, hayatı amaçsız ve plansız bir şekilde geçirmek isteriz.

Hayattaki büyük amacı anladığımızda, bizi mücadele etmeye zorlayan şartlara uyum sağlarız. Sonuç olarak mücadeleyi bir fırsat olarak kabul ederiz.

Normalde eylemden uzakken, mücadele arzusu bizi hareket etmeye zorlar. Biz böylece başarının yalnızca mücadele ile kazanıldığını fark ederiz. Hayatta değerli olan hiçbir şey mücadele etmeden kazanılamaz. Eğer kolay bir şey olsaydı herkes buna ulaşırdı. Nerede başarılı bir insan görürseniz, mücadele etmiş bir insan görüyorsunuz demektir. Hayat bir mücadeledir ve ödülleri, zorluklara göğüs gerip onu alt eden ve bir sonraki zorluğa doğru ilerleyen kişiler kazanır.

İşletme fakültesini bitirdikten sonra işe girdim ve ilk patronum General Rufus A. Ayers'tı. İşleri o kadar yoğun olurdu ki, genellikle geceleri ve tatillerde de ona yardım etmek zorunda kalırdım.

Her günün sonunda o kadar uzun saatler çalışmak zorunda kaldığım için benden özür diler ve sonra eklerdi: "Bana çok yardım ettin, ama bu akşam kazandığın deneyimle kendine daha çok yardım etmiş oldun."

Henry Ford'un üst düzey yardımcısına başarı formülünü sorduğum zaman aldığım cevabı hiç unutmam. "Bay Ford gibi adamların yoluna çıkmayı ve bir şey istediklerinde de beni çağırmalarını umarım."

Mücadeleden kaçmak yerine üzerine gittiğinizde karşınıza çıkan sorunu bir şeyler öğrenmek, büyümek ve başarılı olmak için kullanabilirsiniz.

6. HAFTA

SAMİMİYET

Başarılı olmak için hayatta kesin bir amacınızın olması gerekir. İnsanlara daha iyi bir ürün veya servis sunmak için samimi bir istek duyuyorsanız, bu hedefe varmadaki şansınız tahmin ettiğinizden çok daha yüksek olacaktır. Buradaki anahtar sözcük samimiyettir.

Samimiyet sayesinde, kendinizden memnun olursunuz ve özsaygınız artar, ayrıca günün yirmi dört saati kendinizle barışık yaşayabilme becerisi kazanırsınız. Samimiyet; bizi şan, şöhret ve zenginliğe -veya mutsuzluk ve başarısızlığa- götüren o görünmez "diğer benliğimize" büyük bir saygıyla davranmamızı sağlar.

Abraham Lincoln'ün bir arkadaşı ona, düşmanlarının onun arkasından çok kötü şeyler söylediklerini anlatmış.

Lincoln, "Ne dedikleri umurumda değil," demiş. "Tabii doğruyu söylemedikleri sürece." Samimiyeti Lincoln'ü eleştiri korkusuna karşı güçlü hale getirmişti.

Samimiyet bir güdülenme işidir. Bu yüzden diğerlerinin size zaman, enerji ve para vermeden önce soru sormaya hakları vardır. Yola çıkmadan önce samimiyetinizi test edin. Kendinize şu soruyu

sorun: "Yapmak üzere olduğum bu işte kişisel bir kazanç elde etmek istediğimi kabul ediyorum. Ama kazanmayı umduğum şeyin karşılığında, değerli bir hizmet veya mal veriyor muyum, yoksa hiçbir şey vermeden bir şey almayı mı umuyorum?"

Samimiyet, diğer insanlara kanıtlanması en zor şeylerden biridir. Ama bunu yapmaya hazır ve istekli olmalısınız.

Martha Berry, Kuzey Georgia'nın yoksul bir kesimindeki eğitim masrafları karşılanamayan çocuklar için bir okul kurdu. İlk günlerde okul mali açıdan Berry'yi zorladı ve işlerin devam edebilmesi için sürekli paraya gereksinim duyuyordu. Sonunda Henry Ford ile görüşmek için bir randevu almayı başardı. Yaptığı şeyi anlattı ve Ford'dan küçük bir bağışta bulunmasını istedi, ama Ford onu reddetti.

"Peki, o halde," dedi Bayan Berry. " Bize birkaç kilo fıstık ağacı fidesi verir misiniz?"

Bu ricanın içtenliği Ford'u o kadar etkiledi ki, ona fidelerin parasını verdi. Bayan Berry ile öğrencileri fideleri birlikte diktiler ve zamanla iyi para kazandılar. Bayan Berry kazandıkları parayı Ford'a götürüp küçük bağışının nasıl katlandığını gösterince Ford bundan çok etkilendi ve okulun kendi kendine bakmasına yetecek kadar traktör ve tarım araç gereci almalarına yardım etti. Yıllar içinde okulun büyümesi ve kampus içindeki taş binaların inşa edilmesi için 1 milyon dolardan fazla para yardımında bulundu.

Ford daha sonra, "Bayan Berry'nin samimiyetinden ve bu çocukların yararına yaptığı o harika işten etkilenmemek elde değildi," demişti.

Bayan Berry yaptığı şeye o kadar çok inanıyordu ki, verdiği mücadeleyle şüpheci Ford'u bile başta reddettiği şeyi yapmaya

ikna etti. O kadar değerli ve yararlı bir işle uğraşıyordu ki, asla talihsizlikle karşılaşmayacaktı.

İşler zorlaştığında, ki zaman zaman zorlaşır, amacınızdaki samimiyet zor dönemleri atlatmanızı sağlar. Eğer yüreğinizde kazandığınız her kuruşun karşılığını verdiğinizi biliyorsanız, birlikte çalıştığınız kişiler de buna inanacaktır.

Diğer insanlara, onlara yardım etmek için samimi bir arzu duyduğunuzu kanıtlarsanız, kendi amaçlarınızı da gerçekleştirebilirsiniz. Eğer bunu yaparsanız zamanınızı boşa geçirdiğinizi düşünüp endişelenmenize gerek kalmayacak. Baş edemeyeceğiniz kadar müşteriniz olacaktır.

7. HAFTA

UMUTLA DOLU OLMAK

Umut, başarıyı inşa ettiğimiz hammaddedir. Umut inanca, inanç kararlılığa, kararlılık da harekete dönüşür. Umut hayal gücümüzden kaynaklanır ve daha iyi bir dünya, daha iyi bir hayat, daha iyi bir yarın için kurduğumuz hayallerle beslenir.

İçinizdeki umuda dayanarak hayattaki kesin hedefinize karar verir ve bunu gerçeğe dönüştürürüz. James J. Hill telgraf başında oturan sıradan bir kâtipti. Bir gün, kocası ölen bir kadına arkadaşının yazdığı mesajı gönderiyordu. Mesajda yazanlar onu çok etkilemişti: "Kocanla daha iyi bir dünyada karşılaşma umudu beslersen acın hafifleyecektir."

Umut sözcüğü Hill'in beynine kazınmıştı. Umudun taşıdığı gücü ve olasılıkları düşünmeye başladı. Bu onu bir gün batıya doğru bir demiryolu kurma hayaline götürdü. Bu hayal, Hill'in sonuna kadar sürdürdüğü bir kararlılığa dönüştü. Bir telgraf operatörünün, tek bir sözcüğün dayandığı olasılıklar üzerine kurulu hayali sonunda bir kuzey demiryolu sistemi haline geldi.

Bu arada çok sayıda insanı milyoner yaptı, çünkü demiryolunun başarısının müşterilerinin de kazanmasına bağlı olduğunu ka-

bul ediyordu. Çiftçileri, elma üreticilerini, madencileri ve kerestecileri batıya taşınmaya ve mallarını Great Northern Demiryolu'yla taşımaya ikna etti. Hill, Kanada'dan Missouri'ye, Great Lakes'ten Puget Sound'a kadar uzanan bir imparatorluk kurdu. Kendi gemi şirketiyle Asya'ya bile açıldı.

Manuel L. Quezon, Filipin Adaları'nı yönettiğini hayal ve ümit ediyordu. Hatta bir gün Filipin Cumhuriyeti'nin başkanı bile olmayı umuyordu. Adanın hükümet temsilcisi olarak atanmak için kampanya düzenlerken bu umudu, eyleme dönüşen derin bir inanç haline geldi.

Yirmi dört yıl boyunca bölgenin ayrı bir ülke olması için her türlü mücadeleyi verdi. Bunu biliyorum çünkü o iyi bir arkadaşımdı ve amaçlarını gerçekleştirebilmek için sık sık tavsiyelerime başvururdu. Yeni Filipin Cumhuriyeti'nin başkanı olarak seçildiği ilk gün bana şu telgrafı gönderdi: "Bu muhteşem zafer günü gelene dek kalbimdeki umut ateşini canlı tutmam için bana destek olduğun için sana bütün kalbimle teşekkür ederim."

Quezon'un hikâyesinden çıkaracağınız ders, umudu yaratmak ve canlı tutmak için hayal gücünüzü özgür bırakmanız gerektiğidir. Büyük hayaller kurmaya cesaret edin, içinizi "hiçbir şey imkânsız değildir" inancıyla doldurun. Thoreau'nun dediği gibi: "Havaya kaleler inşa ettiyseniz, yaptığınız işin boşa gitmemesi gerekir; orada olmaları gerekiyordur. Şimdi altlarına sağlam temellerini atın."

Umudunuza ve inancınıza dayanarak kesin bir amaç belirleyin. Bunu yazın. Belleğinize kazıyın. Başarıya doğru giden rotanızda, hiç kaybolmayan sabit bir yıldız haline getirin. Sonra bunun gerçekleşmesi için harekete geçin. Gözünüz bu rehber yıldıza sabitlendiğinde hedefinize doğru ilerlemeniz çok daha kolay olacaktır. O za-

man hangi hareketiniz sizi oraya çabuk götüreceğine ve hangilerinin sizi geciktireceğine daha rahat karar verebilirsiniz. Eğer gözleriniz bu yıldızın üzerinde olmazsa, hedefinize ulaşmadan önce pek çok hata yapabilirsiniz.

Bütün hayallerin umutla başladığını asla unutmayın. Mutlu sona ulaşan her başarı hikâyesi şu sözlerle başlar: "Bir zamanlar umut eden bir adam veya bir kadın vardı." Sizin hikâyeniz de aynı şekilde başlamalı.

8. HAFTA

SABIR

Amerikalıların hep acelesi, yerlere yetişme telaşı vardır. Başka ülkeden gelenler, bunu Amerikalıların en belirgin özelliği olarak görürler. Ve haklıdırlar da. Bu, en büyük güç kaynağımız olan araştırmacılıktan kaynaklanan ulusal bir özelliktir.

Ama bu enerji -hemen harekete geçilmesini talep eden bu itici güç- aynı zamanda bir zayıflığa da dönüşebilir; çünkü Amerikalıları dünyanın en sabırsız insanları yapar. Savaş sırasında Amerikan askerlerinin çoğu bu tipik Amerikan sabırsızlığı yüzünden kendilerini ölümcül tehlikelere atmışlardır. Genellikle kendilerine nişan alan kişileri atlatmaya çalışmak yerine, gereksiz yere ateş açarak kendilerini ele vermişlerdir.

Çalışma hayatında da sonuç, aynı olabilir. Sözleşmelerin ve anlaşmaların bir an önce imzalanmasını isterler. Harekete eğilimli oldukları için bir projeyi baştan sona dikkatlice düşünmezler. Sabırsızlıkları ve bir şeyi bir an önce yapma telaşları yüzünden, harekete geçmeden önce biraz daha beklemeyen kişilere önemli bir üstünlük vermiş olurlar. Benjamin Franklin şöyle demiştir: "Sabırlı olanlar, istediklerine sahip olabilirler."

Sabır, garip bir cesaret gerektirir. Bu, bir ideale veya hedefe bağlılıktan kaynaklanan dayanma gücüdür. Browning'in dediği gibi; sabır, değiştirebileceğiniz şeyleri değiştirme cesareti, değiştiremeyeceklerinizi kabul etme isteği ve aradaki farkı görecek bilgeliktir. Bu yüzden hayattaki en önemli amacınızı başarma fikri, zihninizi güçlü bir şekilde etkilerse, engelleri aşacak kadar çok sabrınız olur.

Sözünü ettiğimiz sabır durağandan çok dinamik, pasiften çok aktiftir. İçinde bulunduğunuz duruma ya da koşula boyun eğmekten çok, kaderinizi yönlendireceğiniz önemli bir güce sahip olmaktır. Ancak sabır, neredeyse fanatik bir saplantıyla tek bir hedefe yönlendirilmelidir.

Hayatta nereye gittiğinizi bilmek, sizinle hedefinizin arasına giren sinir bozucu küçük şeylere karşı hoşgörünüzü artırır. Eninde sonunda hedefinize varacağınızı, bunların yalnızca geçici gecikmeler olduğunu bilirsiniz. Bu gecikmeleri oldukları gibi kabul edip olumlu yaklaşır ve onlarla yüzleşmeye istekli olursanız ortadan kaybolacaklardır. Hem de sizin kararlılığınız kaybolmadan çok daha önce.

Constance Bannister sabırsızlığını en önemli kusuru olarak görüyordu, ama yine de büyük sabır isteyen bir işe -bebek fotoğrafçılığı- girişti ve alanındaki en başarılı kişilerden biri oldu.

"Bir bebekle çalışırken istediğiniz ifadeyi almak için rahatlatıcı bir sesle söylediklerinizi durmadan tekrar etmeli, durmadan açıklama yapmalısınız," diyor. "Bebek fotoğrafları çekmeyi seviyorum, çünkü bana çok yardımı oluyor. Mizah duygumu geliştiriyor ve başka alanlarda da yaratıcı olmamı sağlıyor."

İnsan sabrını nasıl geliştirebilir? Hayattaki kesin hedefinize karar verir, ona ulaşmak için güçlü bir arzuyla dolana kadar bü-

tün iradenizle bu hedefe yoğunlaşırsanız ve her düşünceniz, hareketiniz, duanız bu amaca yönelik olursa çok sabırlı biri haline dönüşürsünüz.

Edison'un ampulü icat etmesini, Salk'ın çocuk felci aşısını bulmasını, Hillary'nin Everest Dağı'na tırmanmasını ya da Helen Keller'in aşılmaz görünen fiziksel engellerini aşmasını sağlayan sabır, işte böyle güçlü bir arzudan doğdu.

En önemli amacınıza yoğunlaştırdığınız dikkat, bu amacı gerçekleştirmek için gereken sabrı size verecektir.

9. HAFTA

ESNEKLİK

Hepimiz sevilmek isteriz. Başkalarının onayını ve dostluğunu kazanmak isteriz. Hatta tanıdıklarımızın, samimi dostça işbirliğini kazanmadan hayatta başarıya ulaşmanın zor olacağına inanırız. İyi bir kişiliğin bir numaralı özelliği esnekliktir.

Esneklik, insanın zihinsel ve fiziksel olarak bükülmesi, kontrolünü ve sükûnetini sürdürürken her türlü şarta ve ortama uyum sağlaması anlamına gelir.

Ama esneklik her şeyden kolayca etkilenmek anlamına gelmez. Esnek bir zihne sahip olduğunuzda bu, diğerlerinin kaprislerine ve isteklerine maruz kalmanızı gerektirmez. Çok az insan sürekli "evet efendim" diyen birini takdir eder.

Esneklik; eldeki durumu hızla değerlendirip, duyguları mantığa karıştırmadan tepki verme yeteneği şeklinde tarif edilebilir. Esnek duruma geldiğinizde fırsatları değerlendirebilir ya da sorun çözme konusunda daha etkin olursunuz. Esneklik sizin kararlı olmanıza da yardımcı olur.

Cincinnati'de siparişle giysi satan Arthur Nash iflas edince, bu esnek tutumundan çok faydalandı. Bütün çalışanlarını şirketi-

ne, maaş artı prim usulüyle ortak edip en iyi kâr eden firma haline geldi.

Bazen başkalarının esnekliğinin size yararı dokunabilir. Örneğin Henry Ford, çalışanlarına ve iş arkadaşlarına karşı çok çabuk tepki gösteren, sabırsız bir adamdı. Genellikle karısı Clara'nın esnek diplomasisi onun kendini kontrol etmesini sağlamış ve onu pek çok zorluktan kurtarmıştır.

San Francisco'daki Bank of America'nın patronu bir gün şöyle demişti: "Biz işe insan alırken dört özelliğine bakarız: sadakat, güvenilirlik, esneklik ve verilen işi iyi yapma becerisi."

Mizah duygusu da esnekliğin önemli bir unsurudur. Abraham Lincoln, kriz anlarında huysuz kabine üyelerini bir arada tutmak için sık sık mizaha başvururdu.

Esneklikle birlikte alçakgönüllülük sahip olmamız gereken bir başka özelliktir. Yoksa herkesin bir gün söyleyeceği *yanılmışım* sözünü kullanmak için gereken esnekliği nereden bulacaksınız?

Böyle bir esnekliğe sahip olmadığı için Başkan Woodrow Wilson, çok değer verdiği Ülkeler Birliği Projesi, Senato tarafından onaylanmayınca kalbi kırılmıştı. Eğer gururuna yenilmeyip baş muhalifi olan Senatör Lodge'u bir konferans için Beyaz Saray'a davet etseydi Senato'nun onayını da alabilirdi.

Esneklik, yoksulluğu yumuşatıp zenginliği süsleyen bir özelliktir, çünkü elinizdeki nimetler için şükretmenizi sağlar ve talihsizliğin sizi utandırmasına engel olur. Aynı zamanda iyi ya da kötü, hayattaki her deneyimi yararlı bir şekilde algılamamıza yardımcı olur.

10. HAFTA

COŞKU

Ralph Waldo Emerson bir keresinde şöyle demişti: "Büyük olan hiçbir şeye coşku olmadan ulaşılamaz."

Salt Lake City'deki büyük Mormon Tapınağı'na kırk beş dakikalık bir konuşma için bir konuk davet edilmişti. Ancak adam iki saatten fazla konuştu. Ama sözlerini bitirdiğinde yaklaşık on bin insan ayağa kalkıp beş dakika boyunca alkışladı.

Konuşmacı böyle bir reaksiyon alacak ne söylemişti? Aslında anlattıkları, söyleme tarzı kadar önemli değildi. Kalabalık, adamın coşkusunun etkisinde kalmıştı ve söylediklerinin pek çoğunu hatırlamıyordu bile.

Louis Victor Eytinge, Arizona'daki eyalet hapishanesinde müebbet istemiyle yatıyordu. Ne bir arkadaşı vardı, ne avukatı, ne de parası. Ama coşkulu bir inancı vardı. Ve o bu coşkuyu öyle etkili bir şekilde kullandı ki özgürlüğüne kavuştu.

Louis Victor Eytinge, Remington Daktilo Şirketi'ne yazıp içinde bulunduğu açmazı anlattı ve şirketten kendisine krediyle bir daktilo satmasını istedi. Şirket daha iyisini yapıp ona bir daktilo armağan etti.

Bu daktiloyla çeşitli firmalara mektuplar yazıp satış broşürlerini istedi. Sonra bunları yeniden yazıp düzenleyerek geri gönderdi. O kadar iyi bir yazıydı ki kısa sürede kazandığı gönüllü bağışlarla bir avukat tutacak kadar parası olmuştu. Aslında çıkardığı iş o kadar iyiydi ki New York'taki büyük bir reklam şirketinin dikkatini çekti ve avukatının da yardımıyla cezasından kurtuldu. Hapisten çıkarken kendisini karşılayan yetkili onu şu sözlerle selamladı: "Vay canına Eytinge, senin inancın hapishanenin demir parmaklıklarından daha güçlüymüş."

Reklam şirketindeki işi onu bekliyordu.

"Hiçbir şey coşku kadar bulaşıcı değildir," sözü ne kadar tekrarlansa azdır. İçinizdeki coşku, diğerlerine ilettiğiniz radyo dalgaları gibidir. Mantıktan, fikirlerinizi ifade etmek ve karşıdaki kişiyi etkilemek için kullandığınız süslü sözlerden daha güçlüdür.

Çok başarılı bir satış müdürü, samimi ve dürüst olduğu takdirde coşkunun iyi bir satıcının en önemli özelliği olduğunu söylemişti. "Karşınızdaki kişinin elini öyle bir sıkın ki, onu gördüğünüze gerçekten sevindiğinizi hissetsin."

Bir uyarı: Hiçbir şey sahte coşku kadar yapmacık olamaz, aşırı derecede enerjik, ezici bir coşku gösterisini herkes anlar ve kimse o kişiye güvenmez.

Jennings Randolph'un kariyeri ve hayatı coşkunuzun sizi nasıl başarılara taşıyacağına dair iyi bir örnek oluşturuyor. Randolph, Batı Virginia'daki Salem College'den mezun olduktan sonra politikaya atılıp öyle etkileyici bir kampanya düzenledi ki, karşısındaki daha yaşlı ve deneyimli bir rakip olmasına rağmen, ezici bir üstünlükle Kongre'ye seçildi. Diğer temsilcileri etkilemedeki başarısı nedeniyle Başkan Franklin Roosevelt onu savaş zamanında kanun yapıcı olarak atadı.

Washington'dan bir grup profesör tarafından gizlice yapılan popülerlik anketinde, Roosevelt ve Randolph oybirliğiyle o sırada hükümetteki en sevilen kişiler olarak seçildi; ama Randolph'un sınırsız coşkusu insanları daha çok etkilediğinden liderliği ele geçirdi. Kongrede geçirdiği on dört yıldan sonra Randolph, özel sektörden aldığı sayısız tekliften birini kabul etmeye karar verdi.

Maddi sorunlar yaşamaya başlayan Capital Havayolları'nın başkan yardımcısı oldu. İki yıl boyunca büyük bir istek ve enerjiyle çalıştığı şirketi bütün havayollarının üstüne taşıdı.

Randolph'un hoş kişiliğinden bahseden şirket başkanı şöyle diyordu: "Maaşının çok daha fazlasını hak ediyor, ama yaptığı işle değil, çalışanlara verdiği ilhamla."

Kimse coşkulu doğmaz; bu sonradan edinilen bir özelliktir. Siz de bu özelliği kazanabilirsiniz. Başkalarıyla kurduğunuz her türlü ilişkide bir anlamda onlara bir şey satmaya çalışırsınız. Önemsiz olanlar dışında bütün ilişkiler için bu durum geçerlidir. Öncelikle kendinizi; fikrinizin, ürününüzün, hizmetinizin çok değerli olduğuna ikna edin. Fikrinizi -ya da kendinizi- eleştirel olarak inceleyin. Fikrinizin ya da satmaya çalıştığınız şeyin kusurlarını görmeye çalışın ve hemen düzeltin. Ürününüzün ya da fikrinizin doğruluğuna kalpten inanın.

Bu inançla; olumlu, etkileyici ve enerjik düşünme alışkanlığı geliştirirseniz, coşkunun da içinizde büyüdüğünü görürsünüz. Gerçek samimiyet de bu coşkuyu diğerlerine yansıtmanızı sağlar.

11. HAFTA

KİŞİSEL ÇEKİCİLİĞİNİZİ KULLANIN

Eğer siz de pek çok insan gibiyseniz, ilk görüşmede karşı konulmaz bir şekilde çekiciliğine kapıldığınız kişilerle karşılaşmışsınızdır. Bu kişileri hemen arkadaş olarak kabul eder ve onlara sıradan bir tanıdıktan çok daha fazla güvenirsiniz. Aslında hepimizde bu tür bir çekilik vardır, ama bazılarında daha çok bulunur.

Bu tür çekicilik; sözlerimize ve işlerimize katabildiğimiz coşku, sevgi ve sevinç gibi duyguların miktarını belirleyen biyolojik kalıtım gibi görünmektedir. Bu mirasın niteliğini ya da niceliğini artıramayız, ama organize edip istediğimiz şeyi elde etmek için yönlendirebiliriz. Bunu yapmayı başaranlar çoğu kez medeniyetimizi ileri seviyelere taşıyan liderler, mucitler olurlar.

Bu durum çoğunlukla böyle olmasına rağmen genel bir kural değildir. Sıradan insanların da başkalarını etkileyecek büyük güce sahip olduklarını sık sık görürüz. Bu yüzden niyetlerinden ve amaçlarından emin olana kadar bu tür insanlara karşı tedbirli davranmamız uygun olur. Ama daha da önemlisi başarıya ulaşmak için kendi kişisel çekiciliğinizi kullanabilmenizdir. Kişisel çekicilik sayesin-

de önemli amaçlarınıza ulaşmak için size yardımcı olacak kişilerin dostane işbirliğini kazanırsınız.

Kişisel çekicilik, başkalarıyla iletişim kurarken kullandığımız en önemli araçlar olan sesimiz, gözlerimiz ve ellerimizle ifade bulur. Ama duruşunuz ve kendinizi taşıma şekliniz de önemli bir rol oynar. Kullandığınız sözler bazen anlamsız olabilir, ama ses tonunuz ve sözlerinizi ifade ederken gösterdiğiniz coşku ve güç, ilettiği bilgiden çok daha etkileyici olabilir.

Bu yüzden çok fazla çekiciliğe sahip birinin bir başkasını yanına çekmesi için bir şey söylemesi gerekmez. Rahip Billy Graham bu konuda harika bir örnektir. Yalnızca bir hareketle, anlamlı gözlerinin tek bir bakışıyla veya melodik sesiyle ruhları Tanrı'ya çeker. Franklin Roosevelt de politik alanda aynı güce sahipti. Ama Hitler, Mussolini ve tarihteki daha pek çok kötü karakterin de bu gücü taşıdığını belirtmeliyim. Çekiciliğini yıkıcı amaçlar için kullanan kişilere dikkat etmek gerekir.

Çevrenizdekilere, özgüveninizi, ruhsal gücünüzü ve otoritenizi hissettirmeyi öğrenirseniz aynı gücün sizin için de çalışmasını sağlayabilirsiniz. İnsanların gözlerine direkt olarak bakmak, ellerini sıkıca ve sıcak bir şekilde kavramak, dinleyicilerinizin ilgisini çekmek için uygun tınıda, dürüst ve hoş bir ses tonuyla konuşmak için çaba sarf edin.

Kişisel çekiciliğinizi kullanın; o zaman bu çekiciliğin sizin için neler yapabileceğini göreceksiniz!

12. HAFTA

KENDİNİZE GÜVENİN

Thomas Edison, insan sesini kaydedip tekrar çalacak bir makine yapabilecek yöntemleri bulduğuna inanıyordu. Modelini yapması için birini çağırdı. Kurşun kalemle kabaca çizdiği bir taslak üzerinden fikrini anlattı ve ondan bir model yapmasını istedi.

Modelini yapacak kişi çizime şöyle bir baktıktan sonra heyecanla, "Bu mümkün değil! Bunu asla çalıştıramazsın," dedi.

"Neden çalışmayacağını düşünüyorsun?" diye sordu Edison.

"Çünkü daha önce hiç kimse konuşabilen bir makine yapamadı," dedi adam.

Edison bu sözleri kabul edip konuşan makine fikrinden vazgeçebilirdi. Ama onun zihni böyle çalışmıyordu.

"Sen işine bak ve aynı bu çizimdeki gibi bir model yap," dedi Edison. "Eğer işe yaramazsa kaybeden ben olurum."

Fikirlerini ve planlarını kendine güvenle sürdüren bir kişi, ilk yenilgi belirtisi karşısında vazgeçip teslim olan birisine göre üstün durumdadır.

Model tamamlandı ve modeli yapan kişinin şaşkın bakışları altında ilk denemede çalıştı.

Özgüven eksikliği yüzünden kendini hafife alan kişiler başarılı olamazlar. Ancak ne istediğini bilen, onu elde etmek için kararlı davranan ve *olanaksız* sözcüğünü kabul etmeyen kişiler başarılı olurlar.

Amerika'daki en başarılı satış müdürlerinden biri, bütün satış temsilcilerinden her sabah beş dakika aynaya bakarak şöyle demelerini istiyordu. "Sen en iyi satış temsilcisisin ve bunu bugün, yarın ve her zaman kanıtlayacaksın." Ayrıca satış müdürünün talimatıyla, her bir satış temsilcisinin eşi onları işe, "Sen en büyük satış temsilcisi-sin ve bunu bugün kanıtlayacaksın," diyerek gönderiyordu.

Bu satış temsilcilerinin; satılması gereken, ama hiçbir zaman gönüllü olarak satın alınmayan sigorta sahasındaki diğer bütün temsilcilerin önünde olması çok anlamlıdır.

İnsanın bilinçaltı sınırsız güçlere sahiptir ve her birey buraya dokunarak zihnini istediği amaca yönlendirebilir. Ama bilinçaltını yönlendirme yöntemi o kadar basittir ki, çoğu insan bunun işe yarayabilme ihtimalini küçümser. Kısaca ifade edecek olursak; bilinçaltı yalnızca onunla konuşularak ve kendisinden ne istenirse yapacak gücü ve isteği olan görünmez bir kişiymiş gibi emirler verilerek yönlendirilebilir.

Bilinçaltının çok garip bir özelliği vardır. Herkesin söylediği her şeye inanır ve buna uygun hareket eder. Yalnızca söylenen sözlere inanıp ona uygun şekilde davranmakla kalmaz, daha da şaşırtıcı olarak insanın kendi düşüncelerine de -özellikle inanç ve korku taşıyan düşünceler- inanıp onlara uygun şekilde hareket eder.

Bilinçaltı aynı zamanda tekrarlanan düşünce ve sözcüklere de tepki verir. Bu özellik bir nimettir, çünkü insan bilinçaltını istediği amaç doğrultusunda yönlendirebilir, yani çok basit bir araçtır. Bu, yoksulluk, başarısızlık, hastalık ve istemediği bütün şeyler üzerinde

düşünen insanların, tüm bu korktuğu şeylerle neden karşılaştığını da açıklar.

Bütün başarılı insanların bilinçaltına kendi seçimleri olan amaçlar ve hedeflerle beslemek için koşullandırdıkları bir sistem vardır. Bunu o kadar güçlü bir şekilde yaparlar ki, bilinçaltı istenmeyen bir şeyi kendine çekme fırsatı bulamaz. Bu sistemin tekniği önemli değildir, yeter ki bilinçaltınıza tekrarlar yoluyla ne istediğinizi açıkça iletin.

Özgüveninizi geliştirmek için bilinçaltınızı kullanın ve böylece yaptığınız her şeyde size hizmet etmesi için zihninizi kullanabilirsiniz.

13. HAFTA

MİZAH DUYGUNUZU GÜÇLENDİRİN

Güçlü bir mizah anlayışı başarı yolundaki engelleri ortadan kaldırmanızı sağlar. Neşeli bir yapısı olan o insanlardan biriyseniz, kendinizi şanslı saymalısınız. Eğer böyle bir yapınız yoksa da geliştirebilirsiniz.

İyi bir mizah anlayışı sizi daha sevimli, çekici bir kişi haline getirecektir. Bu bile tek başına başarıya ulaşmanızı sağlar. Ama ondan da öte anlık başarısızlıkların üstesinden gelmenize, bunları aşıp sizi tekrar başarı yoluna oturtacak yeni rotalar belirlemenize yardımcı olur.

Mizah duygusu esas olarak mütevazılığa dayanır. Kocası uranyum ararken Minnie Lee Steen'in ve dört küçük çocuğunun Utah Çölü'ndeki ciddi sıkıntılara katlanmalarını sağlayan şey bu mizah anlayışıdır.

İki uzun ve zorlu yıl boyunca Charles ve Minnie Lee Steen mizah duyguları devam etti. Çocuklar için sıkıntı adında bir oyun yarattılar. Çok hoşlandıkları bir "öncülük" oyunuydu bu. Sonuç olarak yaşadıkları sıkıntılar bu cesur aileyi ezme fırsatı bulamadı.

Sonunda Steen kazandı. Üç yıl içinde yetmiş milyon dolar değerinde maden filizi üreten ve değeri günden güne artan bir uranyum yatağı buldu. Charles ve Minnie Lee Steen yoksulluk çukurundan çok yükseklere çıktılar.

Steen'lerin ve binlerce başka insanın yaptığını siz de yapabilirsiniz. Birincisi, sahip olduklarınıza sıkıntılarınızdan ve sorunlarınızdan daha fazla güvenmeyi ve onları zihninizdeki en yüksek noktaya koymayı öğrenin. Eğer bunu başarmada zorluk yaşarsanız bir liste hazırlayın ve endişelenmeye başladığınızda bunları kendi kendinize okuyun. Elinizdeki nimetlerin çoğunun gizli hazineler olduğunu unutmayın. Bunlar sizin öylece kabul ettiğiniz, önemsemediğiniz sıradan şeyler olabilir. Örneğin, sağlığınız ya da ailenizin sizin için duyduğu sevgi, sadakat ve hayranlık bunlardan bazılarıdır.

Sorunlarınızı başarıya giden basamaklar olarak görmeyi öğrenin. Üstesinden geldiğiniz her bir zorluk sizi amacınıza daha fazla yaklaştırır. Yaşadığınız kötü sorunlardan daha da kötü durumlar olabileceğini unutmayın; ayakkabısı olmadığı için küfreden bir adamın ayakları olmayan biriyle karşılaşmasını hatırlayın. Ne kadar küçük olursa olsun keyfini sürdüğünüz nimetler için şükretmeden bir gün bile geçirmeyin. Ayrıca zamanınızın ve enerjinizin bir kısmını başkalarına yardım etmeye ayırmak için ne gerekiyorsa yapın.

Hiçbir sorun yeni veya eşsiz değildir, unutmayın. Daha önce aynı şeyleri yaşamış olan kişilerin tavsiyelerini dinleyebilir veya onlardan yardım alabilirsiniz. Asla yalnız olmadığınızı da unutmayın. En büyük güç her zaman yanınızdadır. Sorunlarınızla cesaret ve kararlılıkla yüzleşmeyi yaşam felsefeniz haline getirin. Emerson'un dediği gibi: "Doğru düşünüldüğünde, macera bir bir rahatsızlıktan başka bir şey değildir."

14. HAFTA

İNSANLARIN İLGİSİNİ ÇEKME SANATI

Joe Dull çok çalışkan, gayretli, inançlı, dakik, güvenilir ve becerikli bir adamdı. Zaman, çaba ve enerji bakımından şirketine gerekenden fazlasını veriyordu. Başarıya ulaşması kesin gibiydi.

Ama Joe başarılı olamadı. Joe hiçbir yere ulaşamadı. Daha değersiz görünenler terfi etti ve maaşları arttı. Sorun Joe'nun insanların ilgisini çekememesinden kaynaklanıyordu. Doğru insanların dikkatini hiçbir zaman çekememişti.

Siz de Joe gibi misiniz? Eğer öyleyse ilgi toplama becerinizi geliştirin ve başarı merdivenlerini tırmanmanın ne kadar kolaylaştığını görün. Ama, "Eureka, işte budur. İşte aradığım yanıt," demeden önce şu uyarı sözlerini hatırlayın: İnsanların dikkatini kendinize çekerken dürüst olmayan yolları asla kullanmayın. Örneğin, dalkavukluk size dosttan çok düşman kazandırır. İnsanların dikkatini çekerken eğlence unsuru da önemlidir, ancak samimiyet ve iyi bir zamanlama hissi gerektirir.

Örneğin, Bernard MacFadden'in insanların dikkatini çekme özelliği bazen garipliğe varan bir yetenek gibiydi. Ama kırmızı iç

çamaşırıyla paraşütle atlayıp, Broadway'de çıplak ayakla yürümesi, bütün gösterileri için gereken reklamı sağlamış, bu yeteneğinin karşılığını milyonlarla almıştı.

Sizin tabii ki böyle aşırılıklar yapmanıza gerek yok. Bazen inceliklerle dikkat çekebilir ve amacınıza ulaşabilirsiniz.

Stayform Şirketi'nin eski başkanı Glenn R. Fouche, bu becerisini kullanarak Teksas'taki büyük bir vinç şirketinin başkanlığına kadar yükselen bir arkadaşının hikâyesini anlatıyor.

Genç bir satış temsilcisi ilk küçük vincini sattığında nakliye birimine mektup yazıp siparişi zamanında teslim ettikleri için teşekkür eder. Boyama bölümüne, ambalaj açıldığında gördüğü parlak kırmızı boyayla ne kadar gururlandığını yazar. Yıllar boyunca firmanın bütün üyelerine hizmetlerinin ne kadar değerli olduğunu bildirmeye özel olarak dikkat eder.

Başkalarının değerini kabul ederek firmanın en takdir edilen adamı haline gelir!

İnsanların dikkatini çekme özelliğinin olumlu bir şekilde gelişmesi gerektiğini unutmayın. İlgiyi üstüne toplayan kişiler başka insanları asla küçümsemezler. Kimse başkasının omuzlarında başarıya ulaşamaz. Ayrıca, eğer siz de bizim iyi, güvenilir Joe Dull gibiyseniz fikirlerinizi doğru insanlara iletme konusunda fazla mütevazı veya utangaç olabilirsiniz. Eğer durum böyleyse notlar yazın. Fikrinizi yazıya dökmek, övgülerin hak ettiği yere gitmesini sağlar.

Ama hiçbir zaman beklemeyin. Başarınızı inşa etmek için bir araç olarak ilgiyi üzerinize toplama becerinizi kullanmaya hemen başlayın!

15. HAFTA

HEDEFİNİZİ SEÇİN

Nereye gittiğinizi bilmeden ve bir harita almadan uzun bir yolculuğa çıkmayı düşünmezsiniz.

Ama yüz kişiden yalnızca ikisi hayattan ne istediklerini kesin olarak bilir ve bu amaçlarına ulaşmak için işe yarar planlar yaparlar. Hayatın her döneminde lider olan bu insanlar, tüm koşullarda istediklerini alan büyük başarılar kazanmış insanlardır.

Ne istediğinizi tam olarak biliyor ve bunu elde edeceğinize kesin olarak inanıyorsanız başarıya ulaşırsınız. Eğer hayatta ne istediğinizi bilmiyorsanız hemen şimdi başlayın ve ne istediğinize ve ne zaman istediğinize kesin olarak karar verin.

Hedeflerinize ulaşmak için dört adımlı bir formül bulunuyor:

1. En çok arzu ettiğiniz ve size göre ona ulaştıktan sonra başarıya ulaşacağınız şeyin açık bir tanımını yazın.
2. Bu amaca ulaşmak için bir plan yaparak ana hatlarını açıkça yazın ve elde edeceksiniz karşılığında vereceklerinizi de net bir şekilde belirtin.
3. Kesin amacınıza ulaşmayı hedeflediğiniz zaman sınırını kesin olarak belirleyin.

4. Yazdıklarınızı ezberleyin ve dua gibi her gün tekrarlayın. Duanızı, planınızın gerektirdiklerine sahip olduğunuzu düşünerek şükrederek bitirin.

Bu talimatları her gün tekrarlarsanız, bütün hayatınızın ne kadar kısa sürede iyiye doğru gittiğini görüp şaşıracaksınız. Bu formül, yolunuzdaki engelleri temizleyen ve hayalini bile kuramayacağınız olumlu fırsatları size getiren görünmez bir ortakla işbirliği yapmanızı sağlayacaktır. Takip ettiğiniz derin kanunları anlayamayacak olan şüpheciler tarafından rahatsız edilmemek için bu işlemi kendinize saklayın.

Unutmayın, hiçbir şey *öylece oluvermez.* Birinin bir şeyleri yapması gerekir. Buna bireysel başarı da dâhildir. Her alandaki başarı; zihnini başarı için koşullandırmış, ona ulaşacağına kalpten inanan kişi tarafından dikkatle planlanmış ve ısrarla sürdürülen kesin bir hareketin sonucudur.

Walter P. Chrysler bütün tasarrufunu bir araba almak için harcadı, çünkü otomobil üretimi işine girmek ve bu konudaki her şeyi öğrenmek istiyordu. Aklını kaçırdığını düşünen arkadaşlarının gözü önünde arabayı defalarca parçalayıp tekrar birleştirdi. Kimsenin ne düşündüğüne aldırmadan amacına sahip çıkarak döneminin en başarılı sanayicilerinden biri oldu.

Chrysler'ın hikâyesi size umut vermeli, çünkü eğitim eksikliğinin ve sermayenin olmayışının, hayatta arzu ettiğiniz hedefleri gerçekleştirmenize engel olmayacağını gösteriyor.

Marie Curie radyumun varlığını herkesten önce söyledi. Ve Albert Einstein atomu parçalamanın yolunu ve sonuçta açığa çıkan gücü ispatladı. Oysa onun kadar inançlı olmayan diğer insanlar bunun olanaksız olduğunu düşünüyorlardı.

Ulaşmak istediğiniz kesin bir amacınız olması "olanaksız" sözcüğünü anlamsız hale getirir. Bütün başarıların başlangıç noktası kesin bir amaca sahip olmaktır. Buna herkes sahip olabilir, bunun için para ya da bir ücret gerekmez. Bütün yapmanız gereken amacınıza sahip çıkıp inisiyatifi elden bırakmamaktır.

Hayattan ne istediğinizi bilmiyorsanız ve istediklerinizi elde etme kararlılığınız yoksa nereye gittiğini bilen ve oraya ulaşmak için planları olan diğer insanların bıraktığı artıklarla yetinmek zorunda kalırsınız.

Başarıdan emin olmak için zihninizi tamamen amacınızla doldurun. Düşünüp arzu ettiğiniz amaç için bir plan yapın. Zihninizi istemediğiniz şeylerden arındırın. Elinizde bütün başarılı insanların izlediği pratik formül bulunuyor.

16. HAFTA

KİŞİSEL İNİSİYATİF KULLANIN

Arzu ettiklerinizi *ertelemek* gerçek anlamda yıkıcı bir özelliktir. İnisiyatif kullanmak, ertelemenin tek tedavisidir. Başarılı insanlar kişisel inisiyatiflerine göre düşünüp hareket eden insanlardır. İki tür hareket vardır: Birincisinde insan kendi seçtiği bir işle ilgilenir; ikincisinde kişinin yalnızca mecbur kalınca uğraştığı iş söz konusudur.

Zengin birinin de, yoksul birinin de aynı şekilde ulaşabileceği ayrıcalıklar ve kişisel özgürlükler ülkesinde yaşıyoruz. Serbest girişim sisteminin en önemli özelliği belki de budur.

İnisiyatif kullanma ayrıcalığı yaşamımızda çok büyük bir önem taşır. İyi yönetilen bütün işletmeler, şirketi daha iyi bir konuma getirmek için kişisel inisiyatif kullanan bireyleri fark edip gereği gibi ödüllendirir.

Andrew Carnegie, Pittsburgh'daki Pennsylvania Demiryolu Şirketi'nin birim şefliğinde genç bir kâtipti ve bir sabah işe gelirken şehrin hemen dışında bir tren kazası olduğunu gördü. Hemen telefonla şefe ulaşmaya çalıştı, ama başaramadı.

Sonunda çaresizlik içinde şirketin kesin kuralları yüzünden işten atılması anlamına geleceğini bildiği bir şey yaptı. Her gecik-

menin demiryoluna bir servete mal olacağını bildiğinden patronun imzasını taklit ederek kondüktöre telgraf çekip talimatlar verdi.

Birkaç saat sonra şef, masasına geldiğinde Carnegie'nin istifasını ve yaptığı şeyi içeren dilekçesini buldu. Carnegie'nin istifa mektubu ertesi gün ona geri gönderildi. Mektubun üstünde kırmızı kalemle şöyle yazıyordu: İSTİFA REDDEDİLDİ.

Birkaç gün sonra patronu, Carnegie'yi ofisine çağırıp, "Genç adam," dedi. "Hiçbir zaman ilerleyemeyen ya da dikiş tutturamayan iki tür insan vardır. Birincisi kendisine söyleneni yapmayan, ikincisiyse kendisine söylenenden başka bir şey yapmayandır." Bu olayda patron, Carnegie'nin demiryolunun politikalarından daha değerli olduğunu düşünmüştü.

Birkaç yıl önce Chicago'lu George Stefek bir hastanede tedavi olmak için yatıyordu. Orada bulunduğu süreçte aklına bir fikir gelmişti, bu aslında herkesin düşünebileceği basit bir fikirdi. Ama önemli olan Stefek'in hastaneden çıkar çıkmaz bu fikri gerçekleştirmek için harekete geçmesiydi. Karşılığını da bol bol aldı.

Stefek, çamaşırhanelerin yıkadıkları gömlekleri katlarken aralarına koymak için kullandıkları boş mukavva kâğıtlarını farklı bir alanda daha kullanabileceğini bulmuştu. Mukavvaların üzerine reklam almaya başladı. Sonuç olarak mukavvaları çamaşırhanelere yüzde otuz indirimli satmaya başladı ve şirketlere müşterilerine ulaşmaları için yeni bir reklam aracı sağlamış oldu. George Stefek, American Shirtboard Reklam Ajansı'nı gelişen bir işletme haline getirdi.

Memphisli Clarence Saunders o zamanlar için yeni tip restoran olan kafeteryalardaki uzun servis kuyruğunu görünce hayal gücünü çalıştırdı ve self-servis fikrini marketlere uyarlamaya karar verdi.

Bu fikrini yerel bir market sahibi olan patronuna açıklayınca, adam ona, paket ve servis yapmak için orada bulunduğunu, kafasını böyle aptalca, pratik olmayan fikirlere yormamasını söyledi. Saunders istifa edip planını Piggly Wiggly Marketleri adı altında gerçekleştirdi. Bugünün modern süpermarketlerinin öncüsü olan bu fikir sayesinde milyonlarca dolar kazandı. Bize düşünme gücümüz üzerinde mutlak kontrol veren Tanrı'nın bu ayrıcalığı kendi inisiyatifimizle kullanmamızı amaçladığına hiç kuşku yok.

İşlerini erteleyen insanların bahanesi olan, "zamanım olmadı" sözü diğer bütün bahanelerin toplamından daha fazla başarısızlığa yol açmıştır. İlerleyen ve kendileri için yer açan insanlar, ilerlemek ve başarmak için gereken her yöne doğru kendi inisiyatifleriyle hareket edecek zamanı daima bulurlar.

17. HAFTA

İSTEDİĞİNİZ İŞİ YAPIN

Günlük işinizde verdiğiniz hizmet, en büyük avantajı elde etmek için pazarlamanız gereken bir ürün gibidir. Lütfen şuna dikkat edin, "mümkün olan en iyi ücret" demiyorum. Size önerilen en iyi iş her zaman en iyi ücreti veren iş olmayabilir. Başka işler daha büyük ilerleme şansı, daha fazla öğrenme, deneyim kazanma ve kendinizi daha iyi pozisyonlar için hazırlama fırsatı sağlayabilir.

İş ararken her zaman uzun vadeli bir bakış açısına sahip olun. Asgari geçim standardına razı olmaktan fazlasını arayın. Şansın kapıyı çalmasını beklemek yerine şansını aramaya çıkan adamın hikâyesi:

John Wesley Ashton, mühendislik fakültesinden mezun olduğunda hizmetlerini, bir işadamının ürünlerini satacağı şekilde pazarlamaya karar verdi. Önce nasıl bir pozisyon ve maaş istediğine karar verdi. Sonra aşağıdaki ilanın parasını ödeyebildiği bütün günlük gazetelere verdi:

"Mühendislik alanındaki Bay Üst Düzey Yönetici: Bir ay ücret almadan çalışıp kendini kanıtlayacak bir mühendisi işe almak ister misiniz? Size mühendislikte üstün akademik başarı belgesinin yanı

sıra; sadakat, güven, sabır, diğerleriyle uyum içinde çalışma becerisi, coşku, hoş bir kişilik, dakiklik ve kazanırken öğrenme tutkusu sunabilirim."

Bu ilana üç yüzden fazla yanıt geldi! U.S. Steel'in yöneticisi şöyle yanıt verdi: "Gelecek çarşamba New York merkezimizde görüşelim. Eğer söylediğiniz kadar iyiyseniz, bavulunuzu da getirip benimle fabrikalarımızdan birine gitmeye hazırlanabilirsiniz."

Ashton'ın yaklaşımı o kadar benzersizdi ki dikkat çekeceği kesindi. Bir ay maaş almadan çalışmayı teklif etmek, yöneticilere meydan okumaktı. Bu, işten alacakları yerine verebileceklerini göstermeye istekli olduğunu kanıtlıyordu. Sıraladığı kişisel özellikler, onun övündüğünü değil, gelecekteki patronuna bir aylık maaşsız çalışmanın karşılığında kendisiyle ilgili neyi kanıtlamayı umduğunu gösteriyordu.

Ashton çelik fabrikasının yöneticisiyle yaptığı görüşmede ona kendisiyle ilgili her şeyi -eğitim, sivil ve yardım çalışmaları, hobileri, üniversite gazetesindeki kendisiyle ilgili haberleri ve diğer kişisel bilgileri- anlatan deri ciltli bir klasör sundu. Ayrıca yakın dönemde çekilmiş bir fotoğrafı ve referans listesi de vardı.

Ashton işi aldı ve bir ay maaşsız çalışması gerekmedi. Maaşının ilk ayın sonunda, yeteneğini gösterdikten sonra karşılıklı anlaşmayla belirlenmesini kabul etti. John Ashley Ashton, başka bir işveren tarafından kendisine daha yüksek maaş teklif edilmesine rağmen bu işi aldı, çünkü bu işin terfi için sınırsız fırsat sunduğunun farkındaydı.

Ashton'ın bu yaklaşımı herhangi bir alanda iş ararken zekânızı kullanmanız konusunda size ipucu veriyor. Hayal gücünüzü kullanın. Kendinize şu soruları sorun: Yoğun bir işadamının dikkatini

nasıl çekebilirim? Hizmetlerimin değerini göstermek için ne teklif edebilirim?

Kendinizi değerinizden pahalı satmamaya dikkat edin. Veremeyeceğiniz bir şey teklif etmeyin. Abartma, bir kariyere başlamak için en iyi ifadeyle kötü bir temel oluşturmanıza yol açar. Patronunuzun söylediklerinizden fazlasını verdiğinizi görüp şaşırmasını sağlayın; böylece basamaklarda bir adım daha yukarı çıkabilirsiniz.

18. HAFTA

TERFİ EDİN

Monoton bir hayat sürüyorsunuz. Maaş artışı ya da terfi almayalı uzun zaman oldu. Bu konuda ne yapabilirsiniz? İlk önce duruma patronunuzun bakış açısından bakın.

Karşınızdaki patron da olsa, çalışan da olsa insan yapısı aynıdır. Sizi motive eden şey patronunuzu da motive eder. Onlar da başarılı olmak, işlerini büyütmek, gelirlerini arttırmak isterler. Aksi halde sermayelerini riske atıp enerjilerini masalarında harcamak yerine golf oynamayı tercih ederlerdi.

Patronunuz da sizi terfi ettirip maaşınızı artırmak ister, tabii eğer buna değdiğinizi gösterirseniz. Eğer siz ona hedeflerine ulaşmada yardım ederseniz, o da size yardım edecektir. Eğer etmiyorsa çalışmanız gereken doğru biri değildir.

Başarılı olmanın en kesin yolu, sizden beklenenden daha iyi ve daha fazla hizmet vermektir. Eğer yalnızca günlük kotanızı doldurursanız, eğer yalnızca sizden isteneni yerine getirirseniz, eğer şirketin iyiliğiyle ilgilendiğinizi göstermezseniz, ilerleme beklemeye hakkınız yoktur.

Belki içinde bulunduğunuz bu monoton durumdan çıkmak için kesin bir kampanya başlatmanın zamanı gelmiştir. Patronunuzun

sizi terfi ettirmeyeceği felsefesiyle işe başlayın. Siz kendi kendinizi terfi ettireceksiniz.

Daha üst düzey bir pozisyona ulaşmak için her fırsatı değerlendirerek işe başlayın. Sorumluluktan kaçmak yerine sorumluluk alın. Diğerleri sorumluluğu başkasına atarken, karar veren siz olun. *Liderliğin en belirgin özelliği karar vermeye istekli olmak ve bu kararların sorumluluğunu kabul etmektir.*

İstediğiniz işe karar verin ve kendinizi bunun için eğitin. Şirket içi eğitim programlarından yararlanın veya kurslara katılın. Veya patronunuza açıkça bu pozisyonu nasıl dolduracağınızı öğrenmek istediğinizi ve yardıma ihtiyacınız olduğunu söyleyin.

Her şeyin ötesinde patronunuzun bakış açısını gözden kaçırmayın. Eğer çabalarınızda başarılı olursanız bir gün kendinizin patron olacağınızı unutmayın. Şirketle patronunuz gibi ilgilenin. Fabrikayı, ofisi veya dükkânı onun gözleriyle görmeye çalışın.

Bu tutumu üstlenerek, zihninizi yönetici bakış açısına doğru koşullandırmış oluyorsunuz. Bunun sonucunda kendinizi düşük maliyet, büyük satış ve büyük kâr hakkında konuşurken bulacaksınız. Bu hedeflere ulaşmak için fikirler üreteceksiniz.

Coşkunuzun ve hayal gücünüzün özgürce çalışmasına izin verin. Yeni veya cüretkâr olduğu için bir fikirden korkmayın. Olumsuz zihinsel tutumlu insanların sizi, "Bu daha önce hiç denenmedi," gibi sözlerle caydırmalarına izin vermeyin. Bu bile denemeniz için tek neden olabilir.

Elinizdeki işle başlayın. Bu iş daha hızlı, daha iyi, daha etkili ve daha ucuza nasıl yapılır? Hangi işlemler ortadan kaldırılabilir ya da birleştirilebilir? Daha az maliyetle daha iyi bir ürün için hangi değişiklikler gerekir?

Günümüzde hemen hemen bütün şirketlerin, çalışanlarının beyin gücünün avantajlarından faydalanan bir sistemi vardır. Bu sistem yoluyla fikirlerinizi patrona iletebilirsiniz. Eğer firmanızda böyle bir sistem yoksa basit bir not işe yarar.

Ama şunu unutmayın ki terfi çabalarınız samimi olmalı. Hiç kimse dalkavuklar ve evet efendimciler kadar sahte olamaz. Kendinizi bu noktada test edebilirsiniz. Eğer şirkete samimiyetle yardım etmeye çalışıyorsanız, üstünüzden takdir görmeseniz bile güçlü bir kişisel tatmin duyarsınız.

Fikirlerinizin olumlu olmasını sağlayın. Diğerlerini aşağı iterek yukarıya tırmanamazsınız. Eğer fikirleriniz arasında iş arkadaşlarınızı şikâyet etmek ya da onları eleştirmek varsa unutun gitsin. Fikirlerinizin herkes için yeni işler yaratacak ve daha yüksek gelir getirecek tipte olmalıdır.

Şunu da unutmayın, hiçbir fikir bir hareket planı olmadan değerli değildir. Eğer değerli bir fikriniz varsa bu konuda bir şey yapın, hem de hemen. Bunu yapacak pozisyondaysanız kendiniz deneyin ya da bunu yapabilecek birine götürün. Ama fikrinizin denenmeden yok olmasına izin vermeyin.

Hareket olmadan bir fikir asla doğmaz ve hiçbir şey erken doğmuş iyi bir fikirden daha trajik olamaz.

19. HAFTA

NASIL TERFİ EDERSİNİZ?

Carol Downes, bankadaki veznedarlık görevinden ayrılıp, daha sonra General Motors adında bir otomobil şirketi kuran W. C. Durant'ın yanında işe başladı. Downes işte geçirdiği altı aydan sonra terfi olanaklarını gözden geçirme zamanının geldiğine karar verdi. Şirkete verdiği hizmetleri nasıl iyileştirebileceğini, işindeki en iyi özelliklerini ve en büyük hatalarını, son olarak da, "Şu andaki işimden daha iyi olan hangi pozisyonu alabilirim?" diye sorunun da yer aldığı bir liste ile Durant'a gitti.

Downes'ın sorduğu cesur soru Durant'ı çok eğlendirmişti. Yalnızca son soruya yanıt vererek listeyi Downes'a iade etti. Verdiği yanıt şöyleydi: "Şu andan itibaren yeni montaj tesisimizdeki makine ve ekipmanın montajını denetleme görevi için atandınız, ama herhangi bir terfi ya da maaş artışı sözü vermiyoruz."

Durant, Downes'a makinelerin nerede monte edileceğini gösteren bir dizi talimat da verip şöyle dedi: "Takip edeceğiniz talimatlar burada. Şimdi bunlarla neler yapabileceğinize bakalım."

Downes talimat yazısını alınca, mühendislik eğitimi almadığı için yazılanları bile okuyamadığını gördü. Ama liderlik yetenekle-

rini burada sergiledi. Yutabileceğinden fazlasını ısırdığını itiraf etmek yerine dışarı çıkıp işi yapabilecek birini buldu. İşte liderliğin esası budur.

Downes bulduğu kişinin talimatlarıyla makinelerin monte edilmesini denetleyecek bir mühendislik firmasıyla anlaştı ve ücretini kendi cebinden ödedi. İşi bitirdiğini -hem de programdan bir hafta önce- bildirmek için Durant'ın ofisine giderken idari müdürlerin ofislerinin önünden geçiyordu. Bir tanesini görünce şok geçirdi; kapıda CAROL DOWNES, GENEL MÜDÜR yazıyordu.

Durant, onu maaşında yeterince sıfırla bu pozisyona terfi ettiğini bildirdi.

"Sana o talimatları verdiğimde okuyamadığını biliyordum," dedi Durant. "Ama bu durumla nasıl baş edeceğini görmek istedim. Bu işi yapacak birini bulman iyi bir yönetim becerisine sahip olduğunu gösteriyor. İşi tamamlamak yerine bir bahaneyle gelseydin seni kovardım."

Downes böylece milyonerliğe doğru ilerledi. Onunla son karşılaştığımda "emekli" olmuştu, ama Southern Governors Şirketi'ne danışmanlık yapıyordu. Yani hâlâ fazladan çaba gösteriyor ve bundan büyük zevk alıyordu.

20. HAFTA

YARDIM ELİ UZATIN

Yukarıya çıkan herkes yolda başkalarından büyük yardımlar alır. Adil davranış gereği biz de başkalarına yardım etmeliyiz.

Örneğin benim kariyerimdeki dönüm noktası Andrew Carnegie'nin bana "Başarı Bilimini" organize etmeye başlamamı önermesiydi ve bunun için bana aktif bir şekilde yardım edip destek verdi. Ömür boyu yaptığım araştırmalardan öğrendiklerimi başkalarına aktarırken, yıllar önce Carnegie, bana yardım ettiğinde üstlendiğim borcu ödediğimi umuyorum.

Hayatta başarıya ulaşmanızın en kesin yollarından biri başkalarına başarıya ulaşmada yardımcı olmaktır. Ve daha az şanslı olanlara hemen herkes yardım edebilir. Gerçek anlamda zengin olan birisi başkalarının yararı için kendisinden enerji ve zaman verebilendir. Bunu yaparken ölçülemeyecek bir zenginliğe ulaşır.

Tadını çıkarabileceğiniz en büyük zenginliklerden biri, zirvedeki birisini işaret edip, "Oraya çıkmasına yardım ettim," demektir.

Daha az şanslı olan birinin yükselmesi için gösterdiğiniz çabalarla yalnızca ona yardım etmekle kalmaz, kendi ruhunuza da paha biçilmez bir değer katarsınız; bunun için o kişinin sizin yardımlarınızı fark etmesi ya da bunun için müteşekkir olması gerekmez.

İnsanoğlunun doğasında mücadele etmek vardır. Bu ister başkalarının adına, isterse kendi adına olsun fark etmez. Oldukça genç yaşımda borçlarımdan kurtulduğumu hatırlıyorum. Bütün yükümlülüklerim bitmişti. Mutluydum ya da öyle olduğumu sanıyordum. Ama aylar geçtikçe içimde bir huzursuzluk başladı. Neyin yanlış olduğunu görmem biraz zaman aldı. Kaçırdığım şey mücadelenin verdiği keyifti.

Bu, servetimden vazgeçip yeniden sıfırdan mücadele etmeye başlamam anlamına gelmiyordu. Başkalarının savaşmasına yardım ederek, sorumluluklarının bir kısmını üstlenerek, başarıyı onlar için kolaylaştırarak da eğlendiğimi fark ettim.

Her birimiz, bir başkasının hayat mücadelesine yardım etmeyi üstlensek dünyanın nasıl değişeceğini bir düşünün. Bunun karşılığında bir başkası da bizim mücadelemize destek olur ve sonuçta hepimiz yardım alırdık.

Başkalarına yardım etmek çalışma hayatında doğru bir mantıktır. Philadelphia ticaret kralı John Wanamaker bir keresinde en kârlı yatırımın "beklenmeyen yerde yararlı bir hizmet sunmak" olduğunu söylemişti.

Gerçekçi bir örnek başkalarına yardım etmenin yollarını da bulmanızı sağlayabilir:

Bir Doğu şehrinde çok basit bir fikirle başarılı bir işletme kuran bir tüccar vardı. Mağazanın tezgâhtarları dükkânın yakınındaki parkometreleri kontrol ediyorlar ve süresi bitmiş bir araba gördüklerinde parkometreye para atıyorlardı. Arabaya, mağaza sahibinin park cezası almalarını istemediğini bildiren bir not bırakıyorlardı. Pek çok araba sahibi teşekkür etmek için dükkâna uğruyor ve bir şeyler satın alıyordu.

Boston'daki diğer büyük bir erkek giyim mağazası sahibi de sattığı her takım elbisenin cebine bir kart iliştiriyordu. Kartta, eğer takım elbiseden memnun kalırlarsa altı ay sonra kartı getirip bir kravat alabilecekleri yazılıydı. Doğal olarak takım elbise alanlar altı ay sonra memnuniyetle geri geliyorlar yeniden alışveriş yapıyorlardı.

Ohio Devlet Hapishanesi'nde mahkûm olan Butler Stork'un hikâyesi de bir başka örnek. Stork kendisini hapishanedeki yaşamın değişmesine öylesine adamıştı ki, sonunda yirmi yıllık cezası affedilerek serbest bırakıldı. Yaptığı şey mahkûmlardan ya da eyaletten para talep etmeden 1000 mahkûma mektupla eğitim veren kurslar ayarlamak olmuştu. Hatta mektupla eğitim veren bir kuruluşun hapishaneye bedava kitap vermesini bile sağladı. Sonunda bu çalışmaları o kadar dikkat çekti ki ödül olarak özgürlüğü geri verildi.

Siz de neler yapabileceğinizi düşünün ve kendi yeteneklerinizi, enerjinizi değerlendirin. Kimin yardıma ihtiyacı var? Onlara nasıl yardım edebilirsiniz? Bunun için para gerekmez. Gereken tek şey içtenlik ve samimi bir şekilde hizmet etme arzusudur.

Sorunlarını çözmeleri için başkalarına yardım etmek kendi sorunlarınızı çözmenize yardımcı olacaktır.

21. HAFTA

DİĞERLERİYLE UYUM İÇİNDE YAŞAYIN

Hayatta başarıya ulaşmak isteyen herkes başarısızlığın nedenlerini anlamalıdır. Tuzaklardan başka nasıl kurtulabiliriz? İnsan ilişkileri üzerine yaptığım araştırmalarda en az otuz büyük başarısızlık nedeni buldum. Bunların en büyüğü *diğerleriyle uyum içinde yaşama becerisinin yetersiz oluşuydu.*

Döneminin en büyük zenginlerinden bir işadamı, daha yüksek idari görevlere atayacağı insanları beş maddeli bir ölçekle belirleyip seçiyordu.

1. Başkalarıyla geçinme becerisi
2. Sadakat gerekenlere karşı sadık olma
3. Her koşulda güvenilir olma
4. Her durumda sabır
5. Verilen işi iyi yapma becerisi

İş becerisinin en son madde olduğuna dikkat edin. Çünkü kişinin iş için becerisi çok iyi olsa da, diğer dört özelliği taşımıyorsa görev için sakıncalı olabilir.

Charles M. Schwab, Andrew Carnegie tarafından sıradan bir konumdan, o günler için bir servet olan yılda 75.000 dolarlık bir işe terfi etti. Ama Schwab aynı zamanda yılda bir milyon dolara ulaşan ikramiyeler de kazanıyordu. Carnegie, Schwab'ın aldığı maaşın yaptığı gerçek işe ödendiğini, ikramiyenin ise başkalarına iş yapması için verdiği ilhamdan kaynaklandığını söylüyordu.

Siz de başkalarına iş yapması için ilham verebilir ve hayat bankasından alıp, üstünü istediğiniz gibi doldurabileceğiniz açık bir çek sahibi olabilirsiniz. Eğer böyle bir beceriniz yoksa edinmek için gerekli adımları atabilirsiniz. İşte benimseyip takip edebileceğiniz bazı kurallar:

- Beklenmedik yerde hizmet etmek ya da nazik bir söz söylemek için çaba gösterin.
- Konuştuğunuz kişilere sıcaklık ya da dostluk hissi vermek için ses tonunuzu ayarlayın.
- Konuşmalarınızı karşınızdakilerin en çok ilgileneceği konulara yönlendirin. Onlara hitaben konuşmak yerine onlarla konuşun. Konuştuğunuz kişinin en azından o an için dünyanın en ilginç kişisi olduğunu düşünün.
- Konuşurken ifadenizi sık sık gülümseyerek yumuşatın.
- Hiçbir şart altında müstehcen ya da kaba sözler kullanmayın.
- Dini ve politik görüşlerinizi kendinize saklayın.
- Yardım etmediğiniz birinden asla iyilik istemeyin.
- İyi bir dinleyici olun. Diğerlerine özgürce konuşma fırsatı verin.

- Azıcık iyimserliğin tonlarca kötümserliğe eşit olduğunu unutmayın.
- Her günü şu duayla bitirin: "Daha fazla nimet değil, sahip olduğum nimetleri daha iyi kullanabileceğim akıl istiyorum. Ve lütfen bana daha fazla anlayış ver ki, yarın bugünkünden daha fazla hizmet sunup tanıdıklarımın kalbinde daha büyük bir yer edineyim."

22. HAFTA

BAŞARIYA ULAŞMAK İÇİN BAŞKALARININ SİZE YARDIM ETMESİNE İZİN VERİN

Başkalarının eğitim, deneyim, beceri ve nüfuzlarını kullanmayı öğrenirseniz, başarıya daha hızlı ve kesin bir şekilde ulaşırsınız.

Kaptan Eddie Rickenbacker en büyük kişisel özelliğinin, başka insanların beyinlerini ona dostça bir işbirliği içinde açmalarını sağlamak olduğuna inanıyordu.

"Bir dolarımı sizin bir dolarınızla değiştirirsem sonunda ikimiz de başladığımızdan daha iyi durumda olmayız. Ama eğer kendi fikrimi sizinkiyle takas edersem ikimiz de ilk başladığımızdan iki katı zengin oluruz. Ekip çalışması, manevi zenginliğimizi sınırsızca çoğaltma aracıdır."

İttifak içinde birlikte çalışan ve birbirlerinin yeteneklerini tamamlayıp destekleyen iki ya da daha fazla insanın her zaman tek bir kişiden daha fazla şey başarabileceğini unutmayın. Serbest girişim sisteminin en büyük başarıları, bireyselden daha çok, grup girişimlerinden doğar. Ama başkalarından yardım isterken bunun adil bir alışveriş olmasını sağlamalısınız. Siz de o kişinin karşısına eli boş çıkmamalısınız.

Thomas Edison'un mucit olarak büyüklüğü; kendi uzmanlık alanlarında ondan daha fazla bilgiye sahip kişilerden oluşan ekipleri, ortak bir hedef için organize etmedeki dehasından kaynaklanıyordu.

Illinois Salem'den Lloyd Weeks, petrol tankı inşa etmek için benzersiz bir proje tasarlamıştı. Ama fikrini geliştirmek için para bulması gerekiyordu. Başarılı bir diş hekimi olan komşusu Weeks'in mühendislik bilgisine sahip değildi, ama bir miktar birikimi vardı. İkisi de kaynaklarını bu işbirliğine yatırdı ve her ay binlerce dolar kazandılar.

İşbirliği yapan herkesin kârdan pay alması esastır. Yoksa ekip kısa sürede dağılır.

Bir akşam Henry Ford fabrikasında dolaşıyordu. Yerleri süpüren adamın yanında durup konuşmaya başladı.

"İşini seviyor musun?"

"Evet," dedi temizlikçi. "Ama bu metal atıklarını çöpe atmak yerine satıp paranın bir kısmını bana verseniz daha çok severdim."

Ford ertesi gün bu fikri uygulamaya geçirdi. Şirket önemli miktarda para tasarruf ederken temizlikçi terfi etti.

Başarıya ulaşmak için neye ihtiyacınız var? İhtiyacınız olan şey kimde bulunuyor? Karşılığında ne verebilirsiniz? Belki sizin vereceğiniz şey de bir başkasının aradığı şeydir.

Eğer öyleyse kaynaklarınızı birleştirip başarı savaşını çok daha kolay hale getirebilirsiniz. Eski bir deyiş, "Hiçbirimiz hepimiz kadar akıllı değiliz," der.

23. HAFTA

BAŞKALARINDAN GELEN YARDIMI KABUL EDİN

Endişeli bir zihin asla açık bir şekilde düşünemez. Akıllı insanlar bunu bilirler, bu yüzden zihinleri korku ve endişeyle bulutlanmamış olanlardan yardım isteyerek bu konuda bir şeyler yapmaya çalışırlar.

Büyük Buhran'ın ilk dönemlerinde John Collier, kendisini fiziksel olarak hasta edecek kadar endişelendiren bir sorunla ofisime geldi. Sorunun yanıtını biliyordu, ama zihinsel durumu bunu kabul etmesine izin vermiyordu.

Bay Collier Boston'da bir ayakkabı üreticisiydi. Buhran başladığında kredi aldığı banka, mağazasını tasfiye edip malına el koymuştu. Bir güvencesi olmadan tekrar kredi alamıyordu.

Birkaç basit soruyla şu gerçekler ortaya çıktı: Yirmi yıldan uzun süre başarı kazanan deneyimli bir ayakkabı üreticisiydi; işinin başından beri sürekli gelen müşterileri vardı; Boston'daki en ünlü kiliselerden birinde rahipti; mutlu bir aile hayatı vardı. Sahip olduğu bu özellikleri anlatırken Bay Collier'e hayat değerleri bakımından çok zengin olduğunu, bunun da en önemli şey olduğunu söyledim.

"Evet, biliyorum," dedi. "Ama hiç param kalmadı."

"Sizin sahip olduğunuz değerlere sahip olan biri asla parasız kalmaz," diye karşılık verdim. "Çünkü bunlar bir insanın sahip olabileceği en iyi kaynaklardır."

"Ama bankalar öyle düşünmüyor."

"Evet, bankalar böyle düşünmez," diye açıkladım. "Ama böyle düşünecek başka insanlar bulabilirsiniz. Size önereceğim şey şu: Tanıdığınız en önemli ve parası olan on kişiyle ve sizden sürekli ayakkabı satın alan aynı sayıda kişiyle bir toplantı yapın. Yeniden işe başlamanız için gereken parayı size ödünç vermelerini isteyin."

Ben sözlerimi daha bitirmemiştim ki Bay Collier'in gözlerindeki donuk bakış gitti. Gülümsemeye başladı, cebinden bir defter çıkarıp yazmaya başladı. Yazmayı bitirince defterini bana uzattı. Listede, eski müşterisi olan beş kişinin adı vardı.

"İşte," dedi. "Beni kurtaracak beş kişinin ismi. Yıllardır benden ayakkabı alırlar; ürünlerimi tanır, bana ve ayakkabılarıma güvenirler. Gelecekte benden alacakları bütün ayakkabılarda ekstra indirim yaparak, ihtiyacım olan maddi yardımı onlardan alacağım."

Bay Collier'e, Henry Ford'un şirketini ilk kurduğu günlerde uyguladığı planın aynısını benimsediğini söyledim. Ford da ihtiyacı olan işletme sermayesini bayilerinden bulmuştu.

"Şimdi çok iyi anladım," dedi Bay Collier. "Ama neden size gelmeden önce bunu kendim düşünemedim bilmiyorum." Aynı soru, kendi sorunlarının yanıtını bulan, ama bunu başkalarına söyleten pek çok insanın aklına takılır.

Bay Collier, Boston'a geri döndü ve yedi ay sonra ondan planının nasıl gittiğini anlatan bir mektup aldım. Mektubun yanında,

üzerinde "Beni diğer benliğimle tanıştıran Napoleon Hill'e" yazan güzel bir cep saati vardı.

Bu yazı bütün hikâyeyi anlatıyordu. Benim bütün yaptığım Bay Collier'i, kendisine gereksiz sınırlamalar getiren korkunun pençesinden kurtarmaktı.

Şu gerçeği bilen herkes kendisine güzel bir ders çıkarabilir: En büyük zenginliğimiz, kendi kaynaklarımız tükendiğinde bize yardım edebileceklerin yardımını alma becerimizdir.

24. HAFTA

EKİBİNİZLE ÇALIŞIN

İşbirliği evinizde, işinizde ve sosyal hayatınızda vazgeçilmezdir. Demokratik toplumlar için mutlak bir gerekliliktir.

İki tür işbirliği vardır. Biri korku veya gereksinimle motive edilirken, diğeri gönüllü katılıma dayanır. Gerçek takım çalışması, dostça koordinasyonu sağlayan uygun bir neden bularak gerçekleştirilebilir.

Andrew Carnegie'nin Amerikan sanayisinin kaptanı olduğu günlerden bu yana geçen onlarca yıl içinde onun ekip çalışmasını destekleyen formülünü geliştiren kimse olmadı. Kullandığı sistem çok basitti. Önce herkes, işinde verdiği hizmete bağlı olacak şekilde terfi edecek ve ikramiye alacaktı. İkinci olarak, hiçbir çalışanı açıkça azarlamadı, ama dikkatli sorular yönelterek çalışanların kendi kendilerini kınamalarını sağladı. Üçüncü olarak, hiçbir zaman yöneticilerin yerine karar vermedi. Kendi kararlarını vermeleri ve sonuçların sorumluluğunu almaları için onları cesaretlendirdi.

Carnegie'nin bu yöntemi ekip yapısında bireysel başarıyı da teşvik etti, çünkü en büyük başarılara yalnızca ekip çalışmasıyla ulaşılacağına inanıyordu. Bu işbirliği hem *vermek* hem *almak* anla-

mına geliyordu. Bencil liderler altlarında çalışanlarla işbirliği yapamazlar, çünkü işbirliği de sevgi gibidir, almak için vermek gerekir.

Kaptan Eddie Rickenbacker iki dünya savaşında da hava kuvvetlerinde çalıştı ve hep ekip çalışmasını destekledi. I. Dünya Savaşı'nda yirmi altı düşman uçağını tek başına düşürdü. II. Dünya Savaşı'nda onun sergilediği özellikler, bir grup havacıyı bir ekip haline getirdi ve böylece Pasifik Okyanusu'nda neredeyse bir ay boyunca bir sal üzerinde sürüklendikten sonra kurtuldular. Onun ekip çalışması anlayışı, kurduğu Eastern Havayolları'nın da temeli oldu.

Filozof William James bir zamanlar şöyle demişti: "Başkalarının sizinle dostça işbirliği yapmalarını sağlarsanız, hiçbir dirençle karşılaşmadan istediğinizi elde edebilirsiniz." Bu çok cesur bir ifade, ama doğru.

Kalpten bir işbirliği yaptığınızda, bu kalbin her atışının desteklendiği bir ekip çalışması olduğunu görürsünüz. Kazanan bir spor takımı söz konusu olduğunda övgüler tek bir kişiye gitmez. Tabii oyuncuları, kişisel zaferlerini bastırıp takımın başarısını öne çıkarmaları için teşvik eden antrenörlerdir. Notre Dame'lı Knute Rockne, ekip çalışmasını destekleme konusundaki harika yeteneğiyle bir efsane olmuştu.

Dostça işbirliğini sağlayan nedenlerin uygun şekilde yorumlanması gerekir. Dostça işbirliğinin uygulanması için Altın Kural'ın uygulanmasından daha iyi bir yol yoktur.

"Her şey karşılıklı" kanununun olumsuz bir yönü de vardır; "misilleme" kanunu. İkisi de insan doğasının derinlerinde yer alır. "Rüzgâr eken fırtına biçer," sözü burada çok anlamlıdır. Çünkü bir başkasına yaptığınız şey kendinize yaptığınız şeydir.

Ekibinizle iyi çalışırsanız ekibiniz sizi başarıya taşıyacaktır.

25. HAFTA

ALÇAKGÖNÜLLÜLÜK

Çoğu insan hoş bir kişiliğin en önemli unsuru olan alçakgönüllülüğü olumsuz bir özellik olarak görür. Aksine son derece etkili olan olumlu bir özelliktir. Alçakgönüllülük hem kendi iyiliğiniz hem de diğer insanların iyiliği için kullanacağınız bir güçtür. İnsanlığın ruhsal, kültürel veya maddi bütün ilerlemeleri ona dayanır.

Bütün dinlerin en önemli gerekliliğidir. Ayrıca Gandhi, alçakgönüllülüğü sayesinde Hindistan'ı özgürlüğüne kavuşturmuştur. Doktor Albert Schweitzer bu sayede Afrikalılar için daha iyi bir dünya yaratılmasına yardımcı olmuştur.

Hedefiniz ne olursa olsun başarı kazanmak için alçakgönüllü bir kişilik yapınızın olması gerekir. Zirveye ulaştığınızda alçakgönüllülüğün daha da önemli olduğunu göreceksiniz. Alçakgönüllülük olmadan bilgeliğe ulaşamazsınız, çünkü bilge bir kişinin en önemli özelliği "yanıldım" diyebilme becerisidir.

Alçakgönüllü değilseniz, şanssız olduğunuz ve yenilgi anlarınızda "eşdeğer fayda tohumunu" bulamazsınız. Her olumsuzluk beraberinde onun üstesinden gelmenize yardımcı olacak bir şey ge-

tirir. Örneğin, R. G. LeTourneau işe operatör olarak başladı, bunda başarısız olunca inşaat işine girdi. Hoover Barajı Projesi'nin taşeronluğunu üstlendi ama baraj yapımında beklenmedik bir sert kaya katmanıyla karşılaştı. Bu inatçı kayaları kaldırmada yaşadığı gecikme ve zorluklar neredeyse sahip olduğu her şeyi kaybetmesine mal oluyordu.

LeTourneau diğer insanları suçlamadı ya da kaderinden şikâyet etmedi, kayıpları için doğayı da suçlamadı. Sorumluluğu kendi üstüne aldı. Her olumsuzluktan sonra dua ederek rahatladı. Kendisine rehberlik etmesi için Tanrı'ya dua ederken son yenilgisinde karşısına çıkan "eşdeğer fayda tohumunu" buldu. O an her türlü taşı ya da toprağı kaldırabilecek makineler üretme işine girmeye karar verdi.

Sonuç olarak LeTourneau'nun toprak kaldırma makineleri şu anda dünyanın her yerinde kullanılıyor. LeTourneau'nun artık birkaç tane üretim tesisi var ve milyonlara ulaşan bir servetin sahibi. Ama alçakgönüllülük hikâyesi burada bitmiyor. Yenilgisini zafere dönüştürürken aldığı yardım için duyduğu minneti ifade etmek için LeTourneau gelirinin büyük bir kısmını kiliselere bağışlamayı alışkanlık haline getirdi ve zamanının büyük bölümünü vaaz vermeye adadı.

Bazen alçakgönüllülük, karşılaştığınız yenilgileri ruhsal nimete dönüştürür. Yıllar önce işadamı ve Kuzey Carolina'da Whiteville şehrinin belediye başkanı olan Lee Braxton'u ziyaret etmiştim. O gün Braxton yıllardır birlikte çalıştığı ve çok güvendiği iş arkadaşının ihmali yüzünden ağır bir maddi kayıp yaşadığını öğrenmişti.

Kendisine, "Kaç tane başarılı işletme kurup yönettiniz?" diye sordum.

"On beş kadar," dedi. "Bunların arasında Whiteville'deki First National Bank de bulunuyor. Ve hiçbirinde tek bir kuruş bile kaybetmedim. Bu yüzden bugün canım çok yanıyor. Onurum büyük bir darbe aldı."

"Bu güzel," dedim ona. "Başarısızlık anlarınızda da başarı anlarınızdaki kadar güçlü olduğunuzu öğrenmek üzeresiniz. Eğer kaybınız, size hâlâ sahip olduğunuz şeyler için şükretme ve alçakgönüllü olma armağanını sunuyorsa, bu büyük bir nimet demektir. Bu nimetle her zamankinden daha çok başarılı olabilirsiniz."

Braxton'ın yüzü büyük bir gülümsemeyle aydınlandı. "Bu doğru," dedi. "Hiç böyle düşünmemiştim."

Birkaç ay sonra Braxton'dan bir mektup aldım. Gelirinin en yüksek seviyesine ulaştığını, kaybını fazlasıyla telafi ettiğini söylüyordu. Alçakgönüllülük sınır tanımayan olumlu bir güçtür.

26. HAFTA

KENDİNİZE SATIŞ YAPIN

Ne söylediğiniz ve nasıl söylediğiniz son derece önemlidir. İnsanlar bizi değerlendirirken; konuşma tarzımıza, sözcük hazinemize ve düşüncelerimizi nasıl ifade ettiğimize bakarlar. Ama ne söylediğimiz değil, nasıl göründüğümüz, diğerleri ve kendi üzerimizde daha büyük bir etki yaratır. Arzu ettiğimiz başarı seviyesine ulaşmak istiyorsak, diğerlerinin bizi nasıl gördüğü ve bizim kendimizi nasıl gördüğümüz çok önemlidir.

Amerika'nın en başarılı satıcılarından biri arabasının bagajında pahalı bir golf sopası setiyle dolaşır. Hayatında hiç golf oynamamıştır, ama satış yapmasının önüne çıkan bütün engelleri yıkmak için o sopaları nasıl kullandığını görseniz şaşarsınız.

Bunu hiç söylemeden, çok başarılı bir işadamı olduğu için zamanının büyük bir bölümünü golf oynayarak geçirdiği izlenimini yaratır. Golf oynamaya davet edildiğinde hep Vandemorgan'lar ya da Rockerbilt'lerle randevusu olduğunu söyleyerek davetleri reddeder. Ama hiçbir zaman maç için kendisini köşeye sıkıştırmalarına izin vermez. Buna izin verse batardı.

Dolandırıcı mı? Sahtekâr mı? Yanlış izlenim yaratma mı? Hayır! O sahasındaki en başarılı satıcılardan biri. Başarıyla satış

yapmak için kendi egosunu şişirmesi gerekiyordu, bunun da kimseye bir zararı yok. Ve satış yapıyor!

Şahsen ben egomu bu tür şeylerle şişirme gereği hiç duymadım ve büyük olasılıkla siz de duymuyorsunuzdur. Ama eğer öyle hissetseydim işimi gerektiği gibi yapmak için her türlü aşırılığa kaçardım.

Hayatın akla gelebilecek her alanında karşılaştığım binlerce insanla yaptığım görüşmelerde öğrendim ki, insan egosu çok kurnaz, kişiye ve önceki deneyimlerine bağlı olarak çok çeşitli ve dolambaçlı yollardan etkilenmesi gerekiyor.

Herhangi bir şekilde bir başkasını kandırmanızı ya da ondan yararlanmanızı önerecek en son insan benim. Ama pek çok insanı bağlayan korku ve yoksulluk kompleksinden kurtarmak için onların kendi egolarını kandırmalarına yardım etmeye ilk koşan ben olurdum.

Sigortacı olan öğrencilerimden biri müşterileriyle konuşurken, kendisine sihirli bir değnek gibi yardım eden sekiz karatlık elmas bir yüzük takıyor. Bu adam en büyük hayat sigortası şirketlerinden birinin sahibi.

Bir süre önce yeni bir yüzüğe takması için elması kuyumcuya götürdü. Bu iş birkaç gün sürdü. Bu süre içinde adam her zamankinden fazla çalıştı, ama hiç satış yapamadı. Müşteriyle konuşurken yüzüksüz parmağına bakıyor ve içinden bir ses, "Sigorta yaptırmayacak, yaptırmayacak," diyordu.

İçindeki ses haklı çıkıyordu; satış olmuyordu. Sigortacı yüzüğünü geri aldığı ilk gün yaptığı altı görüşmenin altısında da sigorta poliçesi satmayı başardı!

Bana gelince parmağımda sekiz karatlık elmasla insan içine çıksaydım sanırım o kadar utanırdım ki, egom beni düş kırıklığına

uğratırdı. Ama yapay ego destekleyicilerle uyarılmaya ihtiyaç duyan herkese bunu yapmalarını tavsiye ederim.

Egonuzu şişirmenin -ki herkes buna ihtiyaç duyar- en etkili yöntemlerinden biri, başarısına ulaşmayı ya da geçmeyi istediğiniz birini "hız belirleyici" olarak seçmektir. Bu kişiyi kendi başarılarınızı ölçeceğiniz bir dayanak noktası olarak alabilirsiniz.

Eğer uyumlu bir ilişkiniz ve tek bir amacınız varsa eşiniz egonuz için güçlü bir uyarıcı olabilir. Böyle bir birliğin gücü sizi hayal bile edemeyeceğiniz bir hızla başarıya götürür.

Doğru insanlarla ilişki kurarsanız bir meslektaşınız da egonuza muazzam bir destek verebilir. Etrafınızdaki insanların sizi depresyona sokup aşağı doğru çekmek yerine cesaretlendirip yukarıya çıkardığından emin olun.

Egonuzun ara sıra uyarılmaya ihtiyacı vardır. Kendinizi motive etmek için işe yarayan hileleri kullanın. Özsaygınızı artırmak için küçük bir şeye ihtiyacınız varsa, satın alın. Yaptığınız şey başkalarına zarar vermediği ve size yardım ettiği sürece doğrudur. Kendiniz hakkında iyi şeyler hissediyorsanız, bunu karşılaştığınız diğer insanlar da görebilir. Ve unutmayın, karşılaşacağınız bir sonraki insan başarı merdivenlerini tırmanırken size büyük bir destek verebilir.

27. HAFTA

UYANIN VE OLUMLU BENLİĞİNİZLE TANIŞIN

Alaska'daki ordu mühendisleri bir köprüyü tamamlamak için büyük bir hararetle çalışıyorlardı. Nehir soğuktan donmuştu donup ve mühendisler, merkezi ayakları desteklemek için buz kullanıyorlardı. Arkadaki payandaları buz erimeden önce yerine sokamazlarsa sonuç felaket olacaktı.

Çelik payandalar Pennsylvania'daki bir fabrikada yapılmıştı, bu da inşaat alanına gelene kadar uzun süre taşındıkları anlamına geliyordu. Durumu daha da kötüleştirmek istercesine hava gittikçe kötüleşiyor, nakliyeyi geciktiriyordu. Mühendislerin işi tamamlamak için yalnızca birkaç günleri kalmıştı. Sonunda payandalar geldi ve yerlerine doğru kaldırıldı, ama birkaç santim kısa kalmışlardı. Sıcak hava hızla yaklaşıyordu ve çelik fabrikası binlerce mil uzaktaydı. Bunun bir çözümü yok muydu? Liderlik yeteneği olan ve olumlu düşünen birisi için tabii ki çözüm vardı.

Bu özelliklere sahip bir ordu mühendisi hemen çelik fabrikasını aradı ve uygun uzunluktaki direklerin üretilmesi için sipariş verdi.

Fabrikada çalışan biri de aynı liderlik özelliklerine sahipti ve o da olanaksız sözcüğünü kabul etmiyordu. Payandalar rekor hızla üretilip, hızla Alaska'ya gönderildi.

Payandalar Alaska'ya geldi, havaya kaldırıldı ve geçici ayakların altındaki buz erimeden üç dakika önce yerlerine yerleştirildi. Burada yalnızca çok güçlü zihinlere sahip kişilerin denetimini değil, aynı zamanda ne istediğini bilen ve daha azına razı olmayan kişilerin yardımına koşan sessiz bir ortağın da olduğu bir olay görüyoruz.

Kesin amacı olan insanların sahip olduğu bir güç vardır. Bu güç, küçük dünyamızın minicik bir parçası olduğu evrenin ve karşı konulmaz yasalarının otomatik olarak işlemesini sağlar.

Sıradan insanların ruhunu karartacak sorunlarla karşılaştığında Abraham Lincoln'ün büyüklüğü daha da belirgin şekilde ortaya çıkıyordu. Başarısızlıklar, yenilgiler ve hayatının ilk döneminde yaşadığı talihsizlikler, ortalama birinde asla rastlanılmayacak bir zekâya dönüşmüştü. Lincoln, işler zorlaştığında, başarı uzak bir yerde olduğunda, iradesini daha fazla kullanmak gibi nadir bulunan bir özelliğe sahipti.

İnsanları gerçekten büyük yapan bu tip bir karakterdir. Başarısızlıkla karşılaştığında herkes vazgeçebilir veya dikkatini başka konulara verebilir; kötü şartlarla karşılaştığında çoğu insanın yaptığı şey budur. Belki de bu yüzden hayatta bu kadar çok başarısızlık ve bu kadar az başarı var.

Aynaya baktığınızda gerçek benliğinizi göremezsiniz. Yalnızca gerçek benliğinizin yaşadığı evi görürsünüz.

Hayatta daha büyük başarılara ulaşmak istiyorsanız, bedeninizde yaşayan o büyük, güçlü, *olumlu benliği* daha iyi tanımanız gerekir. Bu, arzu ettiğiniz bütün sevinçlerin, iç huzurun ve mutluluk için

ihtiyaç duyduğunuz bütün maddi zenginliklerin yaratıcısı olabilir ve fiziksel bedeninizi hastalıklardan koruyabilir.

Bedeninizde yaşayan görünmeyen bu varlık, sizin ona verdiğiniz en küçük talimatları bile yerine getirir; ama sizin inisiyatifi ele almanız ve hayattan ne istediğinizi ona bildirmeniz gerekir. Olumlu benliğinizin gözünde siz özgür birisiniz ve kendi belirlediğiniz amaçlar doğrultusunda ona talimatlar verme ayrıcalığına sahipsiniz.

İnsanlığın her döneminde olanaksız işler başaran çok sayıda "dâhi" yoktu, ama böyle bir dâhi gördüğünüzde, kendi olumlu benliğiyle temas kurmuş ve bunu mükemmel ruhuyla kesin amaçlarına doğru yönlendiren biriyle karşı karşıyasınız demektir.

Son yarım yüz yıl içinde bu ülkenin yetiştirdiği en başarılı yüzlerce insanla birlikte çalışma ve onları yakından tanıma ayrıcalığına eriştim. Bu insanların her biri olumlu benliğin gücüyle başarıya ulaşmışlardı.

Kendi olumlu benliğinize sahip çıkarsanız o sizi arzu ettiğiniz en yüksek başarılara ulaştıracak ve merdivenleri hızla tırmanmanızı sağlayacaktır.

28. HAFTA

ZİHİNSEL TUTUMUN GÜCÜ

Zihniniz hayal ettiği ve inandığı her şeyi başarabilir!

Tanrı size tek bir şeyin tam, değiştirilemez kontrolünü vermiştir. Bu da zihninizi arzu ettiğiniz her şey için koşullandırma ayrıcalığıdır.

Zihinsel tutumunuzun en fazla düşündüğünüz koşulları, şeyleri ve insanları kendisine doğru çeken bir çekim gücü vardır. Bu da çok sayıda insanın neden hayatı başarısızlık ve mutsuzluk içinde ya da bedensel veya zihinsel olarak hasta geçirdiğini açıklar; bunlar, zihinlerinde bulunmasına izin verdikleri düşüncelerin çektiği şeylerdir.

Bilim adamları, insan zihninin çok yoğun bir inançla doğru bir şekilde koşullandırıldığında başarabildiği mucizeler dışında hemen hemen her fenomeni analiz etmiş ve açıklamıştır.

Bu dünyaya gelirken iki kapalı zarf getiririz. Bunları bizim dışımızda kimse göremez. Bir tanesinde, zihnimizin gücünü fark edip, bu gücü olumlu bir zihinsel tutum içinde kendi seçtiğimiz amaçlara yöneltmek gibi basit bir işlemle ulaşabileceğimiz maddi, manevi zenginliklere dair uzun bir liste bulunur. Diğer zarfta, cehalet, ka-

yıtsızlık veya başka bir nedenle zihinsel gücümüze rehberlik edip onu yönlendirmeyi ihmal edersek ödeyeceğimiz bedellere dair uzun liste bulunur.

Olumlu zihinsel tutumun gücünü fark etmemiz için bir trajedi, başarısızlık ya da talihsizlik yaşamamız gerekliliği bizim en garip özelliklerimizden biridir.

Wisconsin'li Milo C. Jones, çiftçi olarak sıradan bir hayat sürerken felç geçirdi, ama zihinsel gücünün kas gücünden daha büyük olduğunu fark etti. Daha önce güçlükle geçimini sağlarken, küçük sosis fikriyle aynı çiftlikte büyük bir zenginliğe ulaştı. Bugün bir marka haline gelen Jones Farm ürünleri işte böyle ortaya çıktı.

İnanma kapasiteniz en büyük potansiyelimizdir. Ama olumlu bir tutum takınma alışkanlığını benimsemedikçe bu potansiyelden faydalanamazsınız. Bu noktada bizi endişelendirmesine izin verdiğimiz durumlar kadar küçük olduğumuzu hatırlatmak işe yarayabilir. Ve kimse sizin tam bir işbirliğiniz ve onayınız olmadan, sizi öfkelendiremez ya da korkutamaz.

Zihinsel tutumunuz, istediğiniz şeyi kendinize çekmek için hayatınızı ve ilişkilerinizi, insanlara ve şartlara göre dengelemenizi sağlar.

Amerikan yaşam tarzı ve serbest girişim sistemi, bunlara inanan ve zihinsel tutumlarını kontrol ederek bu inancı sürdüren insanların ürünüdür. İnananlar; medeniyetlerin öncüleri, sanayinin kurucuları, imparatorlukların yaratıcılarıdır ve her şeyi yaratan Tanrı tarafından bize verilen bolluğu ortaya çıkarır.

Gerçekten zihniniz, hayal ettiği ve inandığı her şeyi başarabilir.

29. HAFTA

OLUMLU ZİHİNSEL TUTUM GELİŞTİRİN

Her zaman zenginin daha zengin olduğu, yoksulun da daha yoksullaştığı söylenir. Bazı insanları son derece başarılı, diğerlerini başarısız yapan ilkeler üzerinde yaptığım araştırmalar bu görüşü destekliyor.

Sahip olduğumuz şeyler kullanılmak içindir, biriktirmek için değil. Sahip olduğumuz her şeyi kullanmalıyız, yoksa ziyan olup giderler.

Bu evrende yalnızca tek bir şey süreklidir; o da ebedi değişimdir. Hiçbir şey bir saniye için bile aynı kalmaz. İçinde yaşadığımız fiziksel beden sersemletici bir hızla değişmektedir. Bu görüşü kendi deneyimlerinizle de test edebilirsiniz.

Bir insan, tanınmak için mücadele ederken ve birkaç dolar avans beklerken, kendisine yardım edecek birini güçlükle bulur. Ama bir kez başarılı olduktan ve artık yardıma ihtiyacı kalmadıktan sonra insanlar ona yardım etmek için sıraya girerler.

Uyumlu çekim kanunu dediğim şeye göre benzerler her durumda birbirini çekerler. Başarı daha büyük başarıyı çeker, başarısızlık da başarısızlığı. Hayatlarımız boyunca, güneş ışınları gibi bizi başa-

rıya ya da başarısızlığa doğru taşıyan dalgaların kurbanı ya da talihlisi oluruz. Önemli olan başarısızlık dalgası yerine başarı dalgasının üstüne çıkabilmektir.

Bunu nasıl yapabilirsiniz? Yanıt çok basit: Talihsizliklerin pençesinde oradan oraya sürüklenmek yerine, size kendi kaderinizi şekillendirmede yardımcı olacak olumlu zihinsel bir tutum geliştirin.

Zihniniz; düşünme, isteme, umut etme ve hayatınızı arzu ettiğiniz her hedefe doğru yönlendirme gücüyle donatılmıştır. Üzerinde mutlak, değişmez bir kontrole sahip olduğumuz tek şey budur. Ama unutmayın, bu ayrıcalığı ya benimseyip kullanmalı ya da ciddi karşılıklara katlanmalıyız. Gerçekten de sahip olduğumuz şey her neyse -maddi, zihinsel veya ruhsal- kullanmalı ya da kaybetmeliyiz.

Birincisi, hayata ulaşmak istediğiniz pozisyonu kendinize açıkça tanımlayın. Sonra kendi kendinize şöyle söyleyin: "Yapabilirim. Bunu şimdi yapabilirim." Hedefinize ulaşmak için atmanız gereken adımları belirleyin. Bu adımları sırayla atarsanız her başarıyla bir sonraki adımın daha da kolaylaştığını ve insanların hedefinize ulaşmak için size yardım etmeye daha fazla çekildiklerini görürsünüz.

Hareketsiz kalamayacağınızı unutmayın. Başarıya doğru ilerlemelisiniz ya da başarısızlığa doğru. Seçim yalnızca size ait.

30. HAFTA

İYİMSER OLUN

İyimserlik, zihinsel bir alışkanlıktır. İyimser düşünme alışkanlığını öğrenebilir ve böylece başarıya ulaşma şansınızı büyük ölçüde arttırabilirsiniz ya da kendinizi kötümserlik çukuruna sokup başarısız olabilirsiniz.

İyimserlik, hoş bir kişiliğin en önemli özelliklerinden biridir. Ama büyük ölçüde başka özelliklerden kaynaklanır; iyi bir mizah anlayışı, umut dolu olmak, korkunun üstesinden gelme becerisi, mutluluk, olumlu zihinsel tutum, esneklik, coşku, inanç ve kararlılık.

Başınıza gelebilecek kötü şeyler için endişelenmek yerine; yarın, bir sonraki hafta, gelecek ay, gelecek yıl yaşayacağınız iyi olayları düşünmek için birkaç dakika ayırın. Bunları düşünerek planlar yapmaya başlarsınız! Tüm bunların sonucunda iyimser olma alışkanlığını kazanırsınız.

Hiçbir büyük lider veya başarılı insan kötümser değildi. Böyle bir lider takipçilerine keder ve yenilgiden başka ne vaat edebilirdi ki? İç savaşın en karanlık günlerinde bile iki tarafın liderleri Lincoln ve Lee daha güzel günlerin geleceğine inanıyorlardı.

Franklin D. Roosevelt'in doğal iyimserliği Büyük Buhran'ın derinliklerindeki kederli ülkeye yeni bir umut ışığı vermişti. Hitler, Mussolini ve Mao gibi kötü şöhretli liderler bile takipçilerini, "yarının dünyası", "zincirlerinizden başka kaybedecek hiçbir şeyiniz yok" ve "Yeni Asya" gibi ilham verici sözlerle topluyorlardı. İnsanlık tarihinin en güzel sosyal ekonomik sistemi içinde yaşayan sizler bu liderlerden daha az iyimser olabilir misiniz?

Unutmayın, fiziksel dünyadaki kurallar ne olursa olsun insan ilişkilerinde benzerler birbirlerini çekerler. İyimser, iyimserlerle bir araya gelir; tıpkı başarının daha fazla başarıyı kendine çektiği gibi. Ama kötümserler hiçbir şey söylemeden veya yapmadan, yalnızca endişe ve sıkıntı üretirler, çünkü olumsuz tutumları mükemmel bir mıknatıs gibi çalışır.

İyimser zihinsel tutum aslında kendi başına bir başarıdır; çünkü sizin sağlıklı, huzurlu ve mutlu bir zihniniz olduğu anlamına gelir. Eğer sürekli kötümserliği yüzünden biri ülser oluyorsa, çok zengin olsa da fiziksel anlamda başarısız sayılır.

İyimserlik, gelecekteki olayların kendiliğinden hallolacağına inanmak gibi bir şey değildir. Böyle bir bakış açısı yalnızca aptallar içindir. İyimserlik, ileriyi düşünerek sağlam bir muhakemeye dayanacak şekilde bir hareket rotasına karar vererek işleri düzeltebileceğinize olan sağlam inancınızdır.

1928'deki büyük ilerlemenin, büyük gelişmenin zirvesinde bu balonun bir gün patlayacağını anlamayan sahte iyimserler vardı. Ülkenin enflasyonist ve spekülatif bir zeminde tehlikeli bir şekilde ilerlediği konusunda uyarılarda bulunan ileri görüşlü "kötümserlerle" alay ediyorlardı. Ama balon patlayınca "iyimserler"" kötü yakalandılar. Çoğunda, yenilginin nedenini anlayacak ve kendilerini ger-

çek kötümserler olarak açıklayacak ruhsal güç yoktu. Korkusuzca ve dürüst bir şekilde ileriye bakanlar -hisseleri ucuza satarak ve başka yollarla- kendilerini iyi pozisyona getirdiler. Gerçek iyimserler olduklarını gösterdiler.

Siz de böyle bir iyimser olabilirsiniz. Gelecekle yüzleşmeyi öğrenin ve onu analiz edin. Etmenleri açık bir muhakemeyle değerlendirin. Sonra işlerin istediğiniz gibi gitmesini sağlamak için izleyeceğiniz planı belirleyin. Geleceğin, sizi korkutacak hiçbir şey barındırmadığını göreceksiniz.

31. HAFTA

ZİHİNSEL TUTUMUNUZU KONTROL EDİN

Zihinsel tutum hayatınızdaki bir yol ayırımı gibidir. Başarıya veya başarısızlığa gidebilir. Bizi başarıya veya başarısızlığa götüren, bize iç huzur veren veya hayatımız boyunca sıkıntılı olmamıza neden olan tek şey, zihnimizin kontrolünü ele alıp seçtiğimiz hedeflere doğru yönlendirme ayrıcalığını kullanıp kullanmadığımızdır.

Zihinsel tutumunuz, insanların sizinle dostça işbirliği yapmaları için ya onları çeker ya da iter. Bu tamamen sizin tutumunuzun olumlu veya olumsuz olmasına bağlıdır; *hangisinin olacağını belirleyecek tek kişi sizsiniz.*

Zihinsel tutum, insanın dualarından nasıl bir sonuç elde edeceğine dair belki de en önemli belirleyici faktördür. Yalnızca derin bir inancı içeren zihinsel tutumla edilen duaların olumlu sonuçlar vermesi beklenebilir.

Bütün satıcılar, ister mal, ister kişisel hizmet, ister bir fikir satsınlar zihinsel tutumları onların yaptıkları işin kalitesini belirler. Olumsuz kişisel tutumu olan kimse hiçbir şey satamaz. Belki sipa-

riş alabilir, ama *hiçbir satışın yapılmadığından* emin olabilirsiniz. Tezgâhtarın müşteriyi memnun etmekle ilgilenmediği mağazalarda bu gerçeği açıkça görebilirsiniz.

Başarılı bir satıcı, müşteriyle adayıyla bağlantıya geçmeden önce bu satışı yaptığını hayal ederek zihinsel tutumunu şartlar. Bir satış yapıyorsa, o satışı önce kendi zihinsel tutumuyla yapması gerektiğini bilir.

Zihinsel tutum büyük oranda insanın hayatta işgal ettiği yeri, başardığı işleri, edindiği arkadaşları ve gelecek kuşaklara katkısını kontrol eder. Şair W. E. Henley bu büyük gerçeği anlamış olmalı ki şöyle demişti: "Ben kaderimin efendisi, ruhumun kaptanıyım." Gerçekten de dünyevi kaderlerimizin kaptanı olabiliriz. Zihinlerimizin kontrolünü ele alıp, zihinsel tutumumuzu kesin amaçlarımızı gerçekleştirmek üzere değiştirebiliriz.

Zihinsel tutumumuz çok sayıda faktörle kontrol edilebilir. Bunların arasında şunlar bulunur:

- Bütün insani çabaları aktive eden temel ihtiyaçlardan birine veya birkaçına ulaşmak için duyulan güçlü arzu. Bunlardan ilk üç tanesi; sevgi, cinsellik ve maddi kazanç arzusudur.
- Olumlu zihinsel tutuma sahip olan ve sizi olumlu zihinsel tutum içinde düşünmeye ve hareket etmeye yönlendiren kişilerle yakın ilişkiler.
- Yalnızca bu talimatların gerektirdiği şeyleri kendisine çekene kadar sürekli kendi kendini telkin etmek. Bu işlem hem sessizce, hem de bilinçaltını ikna etmek için sesli olarak yapılmalıdır.
- Daha fazlasını istemek yerine sahip olduğunuz nimetler için şükür duaları etmek ve bu zenginliklerinizi daha iyi kullan-

mak için daha fazla bilgeliğe sahip olmaya çalışmak. Bu alışkanlık belki de en önemlisidir, çünkü dini inançlarınızın gücünü arttırır ve seçtiğiniz amaca doğru daha iyi hizmet etmeleri sağlanabilir.

İçinizde uyuyan bir dev var ve siz ona istediğiniz her şeyi yaptırabilirsiniz. Bir sabah uyanıp kendinizi başarı merdiveninin en tepesinde bulduğunuzda neden bunu daha önce keşfetmediğinizi merak edeceksiniz.

32. HAFTA

OLUMLU DÜŞÜNMENİN DEĞERİ

Olumsuz düşünme başarıya giden yolunuzu tıkıyor mu? Eğer öyleyse değişmenin zamanı gelmiş demektir.

Olumsuz düşünen biri karşılaştığı her sorunu veya engeli aşılmaz olarak görür. Olumlu düşünen biri yalnızca engellerin üstesinden gelmenin yolunu bulmakla kalmaz, bunları birer basamak olarak görür.

Louisiana'da büyük bir arazi satışa çıkarılmıştı. Yalnızca iki teklif vardı ve biri de bitişikteki arazinin sahibinden gelmişti. Arazinin büyük kısmı bambularla kaplı olduğu ve bu da araziyi değersiz kıldığı için adamın teklifi çok düşüktü. Ama diğer teklif sahibi bunun iki katını veriyordu. Sonuçta toprakları, daha fazla teklif veren adam aldı, bambuları kesip olta yaptı ve onları satarak arazinin parasını çıkarttı!

Bu yüzden olumlu bir zihin başarı fırsatlarını kendine çeker, olumsuz zihin ise fırsatları kaçırır ve ayağına kadar geldiğinde bile bu fırsatlardan yararlanmaz.

Woolworth bir hırdavat dükkânında tezgâhtar olarak işe başlamıştı. Yıllık envanter çıkarıldığında dükkânda zamanı geçmiş ve pratik anlamda işe yaramaz binlerce dolarlık mal biriktiği görüldü.

"Bir indirim yapıp bütün bu eski malları elden çıkaralım," diye dükkân sahibine bir öneri götürdü.

Dükkân sahibi önce bu öneriyi reddetti, ama Woolworth olumlu zihinsel tutuma sahip insanların hep yaptığı gibi ısrar etti. Çok eski birkaç malın satışını kabul edene ve bu planı denemeye yanaşıncaya kadar adamın peşini bırakmadı.

Dükkânın ortasına uzun bir masa yerleştirildi, üzerindeki her parça on sente satılmaya başlandı. Mallar o kadar çabuk satıldı ki Woolworth ikinci bir satış yapma hakkı kazandı ve o da çok iyi gitti.

Sonra dükkân sahibine beş ve on sentlik malların satıldığı ortak bir dükkân açmayı önerdi. Woolworth dükkânı yönetecek, dükkân sahibi de sermaye sağlayacaktı.

"Olmaz!" diye bağırdı dükkân sahibi. "Bu plan asla işe yaramayacak, çünkü beş sente satacak mal bulamazsın."

Woolworth bundan sonra kendi başına hareket edip bir servet biriktirdi ve kendi adını taşıyan büyük mağazalar zinciri kurdu. Yıllar sonra eski patronu bu konuda şöyle demişti: "Woolworth'ü geri çevirirken söylediğim her sözcük bana bir milyon dolara mal oldu."

Olumsuz zihinsel tutum beraberinde; korku, kararsızlık, şüphe, erteleme, kızgınlık ve öfke gibi insanları iten ve iyi fırsatları kaçırmanıza yol açan pek çok özellik taşır. Olumlu zihinsel tutum ise beraberinde; insanları ve yararlı fırsatları çeken inanç, coşku, inisiyatif kullanabilme, öz disiplin, hayal gücü ve kesin amaçlılık getirir.

İnsan olumlu zihinsel bir tutumu nasıl sürdürür? Her amaç veya planın "yapılabilirlik" kısmına göre düşünüp hareket ederek, "yapılamaz" kısmını kabul etmeyi reddederek olumlu zihinsel bir tutum geliştirebilirsiniz.

33. HAFTA

ALIŞKANLIKLARINIZIN SİZİN İÇİN ÇALIŞMASINI SAĞLAYIN

Bütün başarılarınız ve başarısızlıklarınız, oluşturduğunuz alışkanlıkların bir sonucudur. İki tür alışkanlık vardır: Kesin amacınıza yönelik olarak bilinçli bir şekilde oluşturduklarımız ve bir yaşam felsefemiz olmadığı için hayatın gidişatına bağlı olarak tesadüflerle oluşmasına izin verdiklerimiz. Biz onları kabul ettikten sonra iki tip alışkanlık da otomatik olarak işler; ikisi de benim "kozmik alışkanlık gücü" dediğim büyük evrensel kanunla doğrudan kontrol edilir.

Kozmik alışkanlık gücü doğanın bütün kanunlarını yönettiği genel bir kontrolcüdür. Doğa bu alışkanlıkla atomların, yıldızların, gezegenlerin, mevsimlerin, hastalığın ve sağlığın, ölüm ve yaşamın arasındaki var olan ilişkiyi sürdürür. Böylece doğa; sistematik, otomatik ve düzenli bir şekilde varlığını sürdürür. Yıldızlar ve gezegenler mükemmel bir zamanlamayla hareket ederler, her biri kendi zamanını ve yerini korur.

Meşe ağacı her zaman bir meşe palamudundan ve çam ağacı kendi fidesinden büyür. Doğanın asla hata yapmadığını ve meşe palamudundan çam ya da çam fidesinden meşe ağacı olmadığını

bilirsiniz. Bunlar bildiğimiz gerçeklerdir. Fakat bunların tesadüfen olmadığını görebiliyor musunuz? Bir şeyin bunların olmasını sağlaması gerekiyor! Bu şey alışkanlık kazanmayı sabitleyen ve onları kalıcı hale getiren kuvvettir. Tanrı sadece insanoğluna kendi arzularına uyacak şekilde alışkanlık geliştirme ayrıcalığını vermiştir.

Bizi alışkanlıklarımız yönetir! Alışkanlıklar aynı düşüncelerimizin ve davranışlarımızın tekrarıyla kazanılır. Bu yüzden dünyevi hedeflerimizi ve yaşam tarzımızı yalnızca düşüncelerimizi kontrol edebildiğimiz ölçüde kontrol edebiliriz. Düşüncelerimizi, ihtiyaç duyduğumuz ve arzu ettiğimiz alışkanlıkları oluşturmak üzere yönlendirmeliyiz. Başarıya götüren iyi alışkanlıkları herkes kazanıp kullanılabilir. Kötü alışkanlıklar herkes tarafından düzeltilip iyileriyle değiştirilebilir.

İnsan dışındaki diğer bütün canlıların alışkanlıkları içgüdü dediğimiz şeyle kazanılır. Bu da onları kaçamayacakları bir sınırlılık içine sokar. Tanrı, insanlara, yalnızca düşünce gücü üzerinde eksiksiz, meydan okunamaz bir kontrol vermekle kalmamış, düşünce gücünü işleyip onu istenen amaca doğru yönlendirecek araçlar da bahşetmiştir. Tanrı bize aynı zamanda başka bir ayrıcalık da vermiştir. Bu ayrıcalığa göre düşüncelerimiz somutlaşarak ve benzerleriyle kendilerini gösterebilirler, yani düşündüğümüz şeyler gerçekleşir!

O halde bu derin bir gerçektir. Bu gerçekle bilgeliğe giden kapıları açabilir ve iyi bir hayat yaşayabilirsiniz. Başarınız için gerekli faktörleri kontrol edebilirsiniz. Kendi zihin gücüne sahip çıkıp, kendi seçtikleri hedeflere doğru yönlendiren insanların alacakları karşılık çok büyüktür. Fakat bunu yapmamanın cezası da aynı şekilde büyüktür.

Kozmik alışkanlık gücü mucize yaratmaz, yoktan bir şey var etme gücü değildir, insanın seçmesi gereken yolu da önermez. Ama insanın düşüncelerini harekete dönüştürmesi için doğal ve mantıklı bir şekilde ilerlemesine yardımcı olur, hatta onu zorlar.

Alışkanlıklarınızı yeniden organize edip yeni alışkanlıklar edinirken, başarı alışkanlığıyla işe başlayın. Günlük düşüncelerinizi arzu ettiğiniz şeye yönlendirerek başarı merdivenini tırmanın. Bu yeni düşünce alışkanlıkları sizi hiç şaşmadan arzu ettiklerinize ulaştıracaktır.

34. HAFTA

DOĞRU DÜŞÜNÜN

Düşünce gücünüz üzerinde mutlak kontrole sahip olduğunuz tek şeydir. Bu gücü etkili bir şekilde kullanmak için doğru bir şekilde düşünmelisiniz.

Doğru düşünenler, kimsenin kendilerinin yerine düşünmesine izin vermezler.

Başarılı insanların, amaçlarına doğru bir şekilde ulaştıkları bir sistemleri vardır. Bilgi toplarlar, başkalarının görüşlerini alırlar, fakat son aşamada karar verme ayrıcalığını kendilerine saklarlar.

Doğru düşünme iki temel mantığa dayanır: Bilinmeyen gerçeklere veya hipotezlere dayanan tümevarımcı mantık; gerçeklere veya gerçek olduğuna inanılan şeylere dayanan tümden gelimci mantık.

Doğru düşünür her zaman iki önemli adım atar. Birincisi, gerçekleri kurgulardan veya doğrulanmamış söylentilerden ayırır. İkinci olarak, gerçekleri ikiye ayırır: önemli ve önemsiz gerçekler. Önemli gerçek, bir amacınıza ulaşmada sizin avantajınız için kullanılabilir. Diğerleri işe yaramazdır.

Pek çok insanın düşüncelerini, anlamsız söylentilere ve sıkıntı, mutsuzluk ve başarısızlığa yol açan önemsiz gerçeklere dayandırması bir trajedidir. Doğru düşünür, başkaları tarafından ifade edilen

bütün fikirleri doğru olarak kabul etmez, bazı "fikirlerin" değersiz hatta tehlikeli olduğunu bilir, çünkü bunlar önyargıya, hoşgörüsüzlüğe, bencilliğe korkuya hatta tahminlere dayalıdırlar.

Doğru düşünür, "Diyorlar ki," diye başlayan bir konuşmaya kulaklarını tıkar, çünkü duyacaklarının boş konuşma dışında bir şey olmadığını bilir. Doğru düşünür, sorumlu hiçbir insanın güvenilir gerçeklere dayanmadan herhangi bir konuda görüşünü ifade etmemesi gerektiğini düşünür. Bu kural sayesinde pek çok insanın sözde düşüncelerini değersiz olarak bir kenara bırakır.

Doğru düşünür, arkadaşları ve diğerleri tarafından verilen "bedava tavsiye"lerle ilgilenmez. Eğer bir tavsiye isterse güvenli bir kaynağa başvurur ve öyle ya da böyle bunun karşılığını öder. Değerli hiçbir şeyin bir karşılığı olmadan elde edilemeyeceğini kabul eder.

Doğru düşünür, duygulara her zaman güvenilemeyeceğini bilir. Duygularını muhakeme ederek mantık çerçevesi içinde değerlendirip tartarak, kendilerini duygulara karşı korur. James B. Duke okula gitmemiş ve yazı yazmayı hiç öğrenmemişti, ama doğru düşünme yeteneği geliştirmişti; bu yüzden dünyanın en zengin insanlarından biri oldu. Zamanını önemsiz veya basit konuları tartışarak harcamazdı. Gerçekleri elde eder etmez hızla karar verirdi.

Bir gün eski bir arkadaşıyla karşılaştı. Adam onun iki bin tütün dükkânı açmayı planladığını duyunca şok oldu. "Ortağımla birlikte yalnızca iki dükkân işlettiğimiz için sıkıntı yaşıyoruz, sen ise iki bin dükkân açmayı planlıyorsun; bu büyük bir hata Duke."

"Hata mı!" dedi Duke. "Bütün hayatım boyunca hata yaptım ve bana yardımı olan tek bir şey varsa o da bir hata yaptığımda bu konu üzerinde konuşmamaktır. Yalnızca yoluma devam edip daha fazla hata yaparım."

Böylece Duke kararını uygulayıp tütün dükkânları zincirini açtı ve milyonlar kazanmaya başladı. Birkaç milyon dolarla Duke Üniversitesi'ni kurdu. Bütün bunlar, onun hızlı ve doğru karar vermedeki istekliliğiyle biriktirdiği zenginliğin yalnızca küçük bir parçasıydı. Elbert Hubbard, bir zamanlar üst düzey bir yöneticiyi, "çok sayıda karar veren ve bunların sadece bir kısmı doğru olan adam" diye tanımlamıştı.

Doğru düşünürün en üst düzeyde bir disipline sahip olması gerektiği çok açıktır. Kesin ve doğru düşünme hayatın bütün aşamalarındaki başarının en önemli köşe taşlarıdır. Cesur, dürüst ve disiplinli olmadan bunlara ulaşılamaz.

35. HAFTA

YARATICI VİZYON GELİŞTİRİN

Hayal gücünüz iki şekilde emrinizdedir. Bir tanesi; bilinen fikirlerin, kavramların, planların veya gerçeklerin yeni bir şekilde kombinasyonunu içeren yapay hayal gücüdür. Diğeriyse; altıncı hisle işleyen, yeni fikirleri ve gerçekleri ortaya çıkaran yaratıcı hayal gücüdür. Bu, aynı zamanda ilham gelmesi için gerekli ortamdır.

Thomas Edison ampulü icat etmek için yapay hayal gücünü kullandı ve iyi bilinen iki ilkeyi yeni bir şekilde uyguladı. Edison'dan çok önce ışığın elektrikle üretilebileceği biliniyordu. Ama bunun için enerjiyi tele aktarmak ve kısa devre yaptırmak gerekiyordu. Ancak kimse metalin hızla yanmasına engel olacak bir yol bulamamıştı.

Edison, odun kömürü üretmeyi düşündü. Buna göre odunlar ateşe atılır ve üstüne toprak örtülür. Böylece odun yalnızca tütmesine yetecek kadar oksijen alır, ama alevlenmez. Oksijen olmadan hiçbir şeyin yanmayacağı ilkesinden hareketle kullanan Edison teli bir şişeye koydu ve bütün havasını boşalttı. Sonra tellere elektrik verdi ve böylece akkor ampul doğdu.

Maryland'li Doktor Elmer R. Gates yaratıcı hayal gücü konusunda bize iyi bir örnek veriyor. Kendi adına Edison'dan daha fazla

patenti olan doktor bunların çoğunu son derece iyi gelişmiş altıncı hissini kullanarak mükemmel hale getirmişti.

Kendisini ses geçirmez bir odaya kapatıp, bütün ışıkları söndüren Doktor Gates dikkat dağıtan her şeyi dışarıda bırakıyor, böylece arzu ettiği bilgiye yoğunlaşabiliyordu. İstediği bilgi, altıncı his yoluyla gelince hemen ışıkları açıp not alıyordu. İlginç olan bazen araştırmadığı konularla ilgili bilgilerin de gelmesiydi. Mükemmel hale getirdiği icatların çoğunu bu şekilde yapmıştı.

Beş fiziksel duyunuz, sizin fiziksel dünyayla temas kurmanızı sağlar ve bu dünyayı sizin için yaşanabilir hale getirir. Ama zihninizin bilinçaltı kısmında işleyen altıncı hissiniz, sizi evrenin görünmeyen güçlerine bağlar ve size başka şekilde ulaşamayacağınız bilgiyi sunar.

Altıncı hissinizi, tıpkı beş duyunuz gibi sistematik olarak kullanırsanız daha güvenilir hale gelir. Bütün başarılı insanların zihinlerini koşullandırmak için bir sistemleri vardır; bazıları bunu *ne yaptıklarını bilmeden* yaparlar.

Miami sahilindeki lüks Fontainbleau Oteli'nin kurulmasını sağlayan şey işte bu yaratıcı vizyondu.

Otel sahibi Ben Novack 1940'ta cebinde yalnızca 1800 dolar ve dünyanın her yerinde tanınacak güzel bir otel hayaliyle Miami'ye geldi. Kısıtlı kaynaklarını sağduyulu bir şekilde kullandı ve hayalini finansörlerine coşkulu bir şekilde anlatarak yaratıcı hayal gücünü işe koştu ve olumlu zihinsel tutumunu kesin amacına yöneterek hayalini gerçekleştirdi.

Labrador'da bir avcı olan Clarence Birdseye, bir keresinde yanlışlıkla, donan bir kabağı yedi. Bu deneyimden yola çıkarak kendi adını taşıyan donmuş yiyecek satma fikrini geliştirdi.

Ben Novack ve Clarence Birdseye gibi siz de yaratıcı vizyonunuz aracılığıyla hayallerinizin gelişmesini sağlıyor musunuz?

Altıncı hissi kullanmanın en etkili yöntemi, çözmek istediğiniz sorunun ya da ulaşmak istediğiniz amacın açık ve kısa bir tanımını yapmaktır. Bunu dua şeklinde günde birkaç kez tekrarlayın. Duanız o kadar kesin ve güçlü bir inanca dayanmalı ki kendinizi şimdiden bu hedefe ulaşmış olarak görmelisiniz.

Bu yöntem en başında arzu ettiğiniz sonuçları vermese bile denemeye devam edin. Her seferinde olarak gerçekleşmemiş olsa bile amacınıza ulaşmış gibi minnettarlığınızı ifade edin.

Başarının en önemli anahtarı başaracağınıza inanma kapasitenizde bulunur. Unutmayın hayal ettiğiniz ve inandığız her şeyi başarabilirsiniz.

36. HAFTA

DİKKAT

"En başarılı insanlar, pek çok alana dağılmak yerine bir kerede tek bir şeye yoğunlaşma alışkanlığını edinmişlerdir.

Eğer başarısızlıkla karşılaşırsanız gerçeklerle dürüstçe yüzleşip bu başarısızlığın nedenlerini arayın, böylece başarısızlığın tekrarına karşı kendinizi güvenceye almış olursunuz.

Başarısızlığın sorumluluğundan kurtulmak için mazeret bulmaya ya da suçu başkasına yüklemeye çalışmayın. Bu, başarısızlık için dua etmekle aynı etkiyi yaratır, çünkü bu şekilde başarısızlığa dönüş yolunu hazırlamış olursunuz.

Dikkat, sizin başka bir değerli özellik daha kazanmanıza yardımcı olur. Bu da güvenilir bir hafızadır.

Tanınmış bir yazarın Frank Lloyd Wright'la bir röportaj yapması istenir. Görüşme iki saat sürer, ama ünlü mimar, yazarın hiç not almamasına kızarak ona bunun nedenini sorar.

"Not alıyorum," der yazar. "Hem de not defteri ve kalem olmadan not almak üzere eğitilmiş hafızama yazıyorum."

Ertesi gün Wright'a görüşmenin neredeyse her ayrıntısını içeren bir metin teslim edilir. Tek kelimenin bile değişmemiş olması Wright'ı çok şaşırtır.

Dikkati yoğunlaştırma alışkanlığı sizin yalnızca iyi dinlemenize yardımcı olmakla kalmaz, gördüğünüz ve duyduğunuz şeyleri hatırlamanızı da sağlar. Bir kişiyle tanıştıktan iki dakika sonra adını hatırlayamamamızın altında yatan neden, adın bize ilk söylendiği sırada dikkatimizin başka yerde olmasıdır.

James A. Farley'in tanıştığı bütün insanların adını hatırlayan neredeyse mükemmel bir hafızası olduğu söylenir. Birisiyle tanıştığında o kişiden adını hecelemesini ister ya da kendisi ismi tekrarlayıp heceler ve o kişiye doğru olup olmadığını sorar.

Andrew Carnegie şöyle bir tavsiyede bulunmuştu: "Bütün yumurtalarınızı bir sepete koyun. Sonra kimsenin sepeti devirmemesi için dikkat edin." Kendisi böyle bir dikkatle Birleşik Devletler Çelik Şirketi'ni kurdu.

Büyük bir başarı seviyesine ulaşan herkes ellerindeki her şeyi tek bir hedefe yönelterek işe başlamıştır. Hedeflerine varana kadar tek bir çizgi üstünde dururlar. Ondan sonra kendilerine yeni hedefler belirlemek için farklı yollara bakarlar.

Peki sizin dikkatiniz nerede ve istediğiniz şeye yoğunlaşabiliyor musunuz? Hayattan ne istediğinizi tam olarak biliyor musunuz? Ona ulaşmak için kesin bir planınız var mı? Eğer öyleyse sonraki adımınız bütün dikkatinizi hedefinize ve planınıza yöneltmek ve hiçbir şeyin sizi engellemesine izin vermemektir.

Unutmayın, tek sınırınız var onu da siz kendi zihninizde belirliyorsunuz. Bunların üstesinden gelmeye odaklanırsanız hiçbir şey sizi durduramaz.

37. HAFTA

İLERLEME AÇIK BİR ZİHİN GEREKTİRİR

Açık zihin özgürdür.

Eğer zihninizi yeni fikirlere, kavramlar ve insanlara kapatırsanız kendi kendinizi hapsettiğiniz bir odanın kapısını kilitlemiş olursunuz.

Hoşgörüsüzlük iki tarafı keskin bir bıçak gibidir. Arka tarafı fırsatları ve iletişim hatlarını keser. Zihninizi açtığınızda hayal gücünüze sizin için hareket etme özgürlüğü kazandırırsınız ve vizyon geliştirirsiniz.

Yüz yıldan kısa bir süre önce Wright Kardeşler'in uçma girişimlerine gülen adamlar vardı, bunu günümüzde düşünmek zor. Lindbergh'in transatlantik uçuşu için destekçi bulmada zorlanması üzerinden de uzun zaman geçmedi. Vizyonu olan insanlar aya gidebileceğimizi düşündüklerinde çok az kişi bunun olabileceğine inandı. O günkü şüphecilere bugün alay edilerek bakılıyor.

Kapalı bir zihin durağan bir kişilik işaretidir. Bu kişiler ilerleme fırsatının yanlarından geçip gitmesine izin verirler, bu yüzden ilerlemenin sunduğu fırsatlardan da yararlanamazlar.

Ancak açık bir zihne sahipseniz başarı biliminin ilk kuralını tam anlamıyla kavrayabilirsiniz: İnsan zihni hayal ettiği ve inandığı

her şeyi başarabilir. Açık bir zihne sahip insanlar iş hayatında, ticarette ve bütün mesleklerde harika başarılara imza atarken, zihinleri kapalı olan aptallar hâlâ, "İmkânsız!" diye bağırmaktadırlar.

Elinizdeki kaynakların bir envanterini çıkarabilirsiniz. "Yapabilirim" ve "yapılacak" diyenlerden misiniz, yoksa birisi tam da o işi yaparken "kimse yapamaz" diyenlerin grubuna mı giriyorsunuz?

Açık bir zihin, kendinize, diğer insanlara; içimize ve evrene ilerleme örüntüsü yerleştirmiş olan Tanrı'ya inanç gerektirir.

Batıl inanç günleri geride kaldı. Ama önyargının gölgesi her zamanki kadar karanlık. Kendi kişiliğinizi yakından inceleyerek ışığa çıkabilirsiniz. Kararlarınızı duygu ve önyargıdan çok muhakeme ve mantığa mı dayandırıyorsunuz? Başkalarının teorilerini dikkatle, düşünerek ve ilgiyle dinliyor musunuz? Söylenti ve dedikodudan çok gerçeklerle mi ilgileniyorsunuz?

İnsanın aklı, yeni bir düşüncenin etkisiyle sürekli olarak uyarılmadığı takdirde zayıflar. Savaş sırasında beyin yıkama tekniği kullananlar, bir insanın iradesini kırmanın en kolay yolunun zihnini izole etmek, kitaplar, gazeteler, radyo, televizyon ve diğer entelektüel iletişim kanallarıyla ilişkisini kesmek olduğunu biliyorlardı. Böyle durumlarda zekâ beslenme yetersizliğinden dolayı ölür. Yalnızca en güçlü irade ve en saf inanç hayatta kalır.

Sizin de zihninizi sosyal ve kültürel toplama kampına kapatmış olmanız mümkün mü? Kendi kendinizi beyin yıkamaya maruz bırakıyor, sizi başarıya götürebilecek fikirlerden soyutluyor olabilir misiniz?

Eğer öyleyse zekâyı hapseden önyargının demir parmaklıklarını bir kenara atmanın zamanı gelmiş demektir. Zihninizi açıp özgür bırakın!

38. HAFTA

BAŞARISIZLIĞIN LÜTFU

İnsanı mahcubiyete, hatta yıkıma götürebilecek hedeflere ulaşmaktan alıkoyduğunda başarısızlık bir lütuf olabilir. Böyle bir başarısızlık genellikle yeni fırsatlara kapı açar ve insana hayatın gerçeklerini birinci elden öğretir. Eksiklikleri ortaya çıkarır ve kendini beğenen insanların kibrini tedavi eder.

Lord Cornwallis, Amerikalılara teslim olup kolonilere özgürlüğünü verdiğinde İngilizler büyük bir yenilgi ve başarısızlık hissi yaşadılar. Ama böyle bir özgürlük olmasa Amerika I. ve II. Dünya Savaşları sırasında İngiliz İmparatorluğu'nu yıkımdan kurtaracak güce sahip olamazdı.

Eyaletler arasındaki savaş Güneyli eyaletleri onlarca yıl zayıf bıraktı. Ama şimdi telafi yasası, kuzeydeki endüstriyi güneye taşıyarak bu eski hesaptaki bilançoyu dengeliyor. Hatta bu o kadar hızlı bir şekilde oluyor ki, insanlar savaşta kazandıkları gururun ve mülkiyetin bileşik faizini ödüyorlar.

Telafi meleğinin kolu çok uzundur ve çok güçlü bir hafızası, üstelik harika bir muhasebe sistemi vardır; insanlar arasında olduğu

gibi toplumlar arasındaki bütün borçların da er ya da geç ödenmesi, bütün yanlışların düzeltilmesi gerekir.

Zengin büyük amcam servetini daha yakın akrabalarına bıraktığında onarılmaz bir kayıp yaşadığımı hissetmiştim. Ama bu başarısızlık ve yenilgiden sonra pek çok harika nimet kazandım. O parayı alamadığımdan kendi maddi koşullarımı düzeltmek için çok çalıştım. Bunu yaparken dünyanın diğer yerlerindeki insanların nasıl başarıya ulaştığını öğrenecek kadar şanslıydım.

Fiziksel sağlığın kötüye gitmesi de zaman zaman insanın dikkatini bedeninden zihnine çevirir ve fiziksel bedenin gerçek "patronuna" yani zihnimize ulaşmamızı sağlar. Böylece başka türlü keşfedemeyeceğimiz geniş fırsat ufuklarını görürüz.

Başarısızlık insanları genellikle iki şekilde etkiler: Daha büyük bir çaba göstererek meydan okur veya vazgeçip yeni bir deneme yapmaz.

İnsanların büyük çoğunluğu başarısızlığın ilk belirtilerinde umudunu yitirip teslim olur. Daha büyük bir çoğunluk ise ne kadar küçük olursa olsun ilk başarısızlıkta vazgeçer. Potansiyel lider yenilgi karşısında asla teslim olmaz, daha büyük bir çaba göstermek için bu yenilgiden ilham alır.

Başarısızlıklara karşı verdiğiniz reaksiyonları izleyin, liderlik için potansiyeliniz olup olmadığını görürsünüz. Belirli bir işte üç başarısızlıktan sonra devam edebiliyorsanız kendinizi mevcut işinizde liderlik pozisyonu için uygun kişi olarak düşünebilirsiniz. Bir düzine yenilgiden sonra hâlâ denemeye devam edebiliyorsanız içi-

nizdeki dâhi tohumu serpiliyor demektir. Bu tohuma umut ve inanç ışığı verip büyük kişisel başarılara doğru büyümesini izleyin.

Öyle görünüyor ki doğa, kimin ayağa kalkıp yeniden savaşacağını görmek için çeşitli talihsizliklerle insanları yere devirip deniyor.

Hayat bizi, hatalarımız ve geçici yenilgilerimiz için cömertçe bağışlıyor, tabii eğer bunları meydan okuma olarak görüp denemeye devam edersek. Ama işler zorlaştığında vazgeçme günahının affı yoktur.

39. HAFTA

YENİLGİDEN DERS ALIN

Her talihsizlik, her başarısızlık ve her tatsız deneyim, beraberinde kendisine eşdeğer bir fayda tohumu getirir.

Başarısızlık ve yenilgi doğanın bütün insanlarla konuştuğu, bilgelik ve anlayış kazanmaları için onları alçakgönüllülük ruhunda topladığı ortak bir dildir.

Bir zamanlar bir bilge, amaçlarına ulaşırken hiç başarısız olmamış veya hiç yenilgiye uğramamış bir insanla yaşamanın olanaksız olduğunu söylemişti. Bu bilge, insanların neredeyse aynı oranda talihsizlik ve başarıyla karşılaştıklarını da belirtmiştir.

Bu bilgenin başka bir keşfi daha vardı: İnsanlar gerçekten büyük başarılara ancak elli yaşından sonra ulaşıyorlardı ve beyin gücüyle çalışan insanların en verimli yılları altmışla yetmiş yaşları arasıydı.

Abraham Lincoln çok küçük yaşta annesini kaybetmişti. Bazı insanlar "Bunun eşdeğeri bir fayda olamaz," diyebilirler. Ama üvey annesinin onun üzerinde yarattığı etki öyle büyüktü ki, içini kendini eğitip hayatta yükselme hırsıyla doldurmuştu.

Marshall Field büyük Chicago yangınında mağazasıyla birlikte neredeyse bütün parasını kaybetti. Dumanı tüten külleri işaret ederek, "Tam burada dünyanın en büyük mağazasını açacağım,"

dedi. Şu anda Chicago'daki State ve Randolph caddelerinde duran Marshall Field Şirketi, her talihsizlikte karşılaşılan eşdeğer bir fayda tohumu olduğunu kanıtlıyor. Bazen bu tohumu ortaya çıkarıp büyütmek için cesaret, inanç ve hayal gücü gerekir, ama tohum her zaman oradadır.

Örneğin, seksen altı yaşındayken serveti yüzlerce milyona ulaşan dünyanın en büyük petrol üreticisi olan Michael L. Benedum'u düşünün.

Ona başarısının sırrını sorarsanız Benedum şöyle diyecektir: "İşler zorlaştığında bile devam etmeyi öğrendim." Ama servetini yeni edindiği sırada kötü bir tavsiyeye inanıp gömleğine kadar her şeyini kaybetmişti.

Benedum, birinci dersi öğrenerek yenilgiyi zafere dönüştürdü: önemli kararlar için kendi muhakeme yeteneğine güvenmek. Sonuç olarak tarih boyunca kullanılan bütün petrolden daha fazla yeni petrol rezervleri bulana kadar "yoluna devam" etti.

Filipinler'de verimli petrol kuyuları bulamayınca talihsizlik bir kez daha kapısını çaldı. Benedum o anda neler olduğunu anlayıp, "Bütün bunlar oyunun bir parçası," dedi. "Her yerde petrol bulamazsın. Bulsaydın bu işin tadı olmazdı."

Amerikan toplumu talihsizliklerin üstesinden gelerek ün ve servet kazanan insan örnekleriyle doludur. Fiziksel hastalıklar ve engeller bile sizi durdurmamalı. Franklin D. Roosevelt, Theodore Roosevelt, Helen Keller ve Thomas Edison bu konuda iyi birer örnek oluşturuyor.

Madencilikte zirveye kadar tırmanıp Büyük Buhran sırasında evine ve eşyalarına kadar her şeyini kaybeden Virgina, Morgantown'lu Richard M. Davis gibi yenilgiden ders almayı öğrenin. O

iflasa karşı direnerek, şöhretinin en büyük varlığı olduğunu öğrenmişti. Yalnız bu varlığıyla zorlukların üstesinden gelip bütün büyük borçlarını ödedi.

Davis, Davis-Wilson Kömür Şirketi'nin başkanı oldu ve büyük servete kavuşmanın yanı sıra uluslararası barış için verilen mücadelelerin de lideri haline geldi.

Siz de karşılaştığınız her engelde ona eşdeğer fayda tohumunu arayıp bularak başarılı olmayı öğrenebilirsiniz.

Hayatta iki önemli gerçek dikkati çeker. Bir tanesi yenilginin zaman zaman hepimizi kaçınılmaz olarak etkisi altına almasıdır. Diğeri de her talihsizlikte zaman zaman kılık değiştirmiş şekilde bir fayda tohumunun bulunuyor olmasıdır.

Bu iki gerçek analiz edildiğinde Tanrı'nın bizim mücadele yoluyla güç, anlayış ve bilgelik kazanmamızı istediğini görmek zor değildir. Talihsizlik ve yenilgi, zekâmızı geliştirip ilerlememizi sağlar.

Bazen yaralarımız hâlâ canımızı acıtırken bu şanssızlığa eşdeğer faydanın potansiyelini görmemiz zor olabilir. Ama bütün şifacıların en büyüğü olan zaman, samimiyetle arayan ve bulacaklarına inananlara bu eşdeğer faydayı gösterecektir.

40. HAFTA

KORKULARINIZI YENİN VE HEDEFİNİZE ULAŞIN

Korku, başarının önündeki en büyük engeldir.

İnsanlar çoğu kez korkunun bütün kararlarını ve hareketlerini idare etmesine izin verirler. Güvenlik dışında hiçbir şey istemezler.

Gerçekten başarılı olan insanlarsa bu şekilde düşünmezler. Onların mantığı, yaratıcılığa ve üretkenliğe dayanır. Başkan Dwight Eisenhower şöyle demişti: "İnsanın hayattan istediği tek şey güvenlikse bir hapishane hücresinde de bu güvenliğe kavuşabilir." Başarılı insan, mantığı gerekli olduğunu söylerse, risk almaya istekli olandır.

Hepimiz korkarız. Peki korku nedir? Bizi tehlikeye karşı uyarıp, hayatlarımızı korumamıza yardım etmeyi amaçlayan bir duygudur. Bir karara varmadan ya da harekete geçmeden önce durup durumu düşünmemizi sağlayan korku bir nimet olabilir.

Ama korkunun bizi kontrol etmesine izin vermek yerine biz onu kontrol etmeliyiz. Korku uyarı işareti vererek amacına hizmet ettikten sonra, nasıl hareket edeceğimize karar verdiğimiz mantıklı muhakeme işlemimize girmesine izin vermemeliyiz.

Franklin Roosevelt'in ilk olarak Büyük Buhran sırasında söylediği ünlü sözleri, "Korkunun kendisinden başka korkacak bir şeyimiz yok," şimdi ve her zaman geçerlidir.

Korkularınızın üstesinden nasıl gelebilirsiniz? Korkularınızla yüzleşerek ve bilinçli olarak, "Korkmuyorum," diyerek. Sonra kendi kendinize şunu sorun: "Neden korkmuyorum?" Bu soruyla, karşı karşıya kaldığınız durumu analiz etmeye başlarsınız. Sizi duygusal korku engelinin etrafından dolaştıracak mantık yolundasınızdır.

Bir sonraki adım sorunu her açıdan düşünmektir. Riskler nelerdir? Bu riskleri almaya değecek beklenen ödüller neler? Başka hareket yolu ne olabilir? Ne gibi sorunlarla karşılaşma olasılığı var? Gerekli bütün veriler, istatistikler ve gerçekler elde mi? Başkaları benzer durumda neler yapmış ve sonuç ne olmuş?

Bu araştırmanızı yaptıktan sonra harekete geçin, hem de hemen! Erteleme yalnızca daha fazla şüphe ve korkuya neden olur.

Ünlü bir psikolog, gece kalan olan birisinin bir ses duyduğunu hayal ederek korkuyu hızla başlatabileceğini söylemiştir. Kişinin bütün yapması gereken bir ayağını yere koymaktır. Bunu yaparak korkunun üstesinden gelmeye yönelik ilk adımı atmış olur. Başarıyı arayan kişi de hedefine doğru ilk adımı atarak kendisini korkuyu kontrol etmeye zorlamalıdır.

Kimsenin hayat yolunda yalnız olmadığını unutmayın. Tanrı bize en rahatlatıcı ve en doğru güvencelerden birini vermektedir: "Korkmayın, çünkü ben her zaman sizinleyim."

Bu sözlerdeki inanç size her durumla karşılaşmak için gerekli ruhsal gücü verecektir.

41. HAFTA

BAŞARIYA ULAŞMAK İÇİN DİSİPLİNLİ OLUN

İngiltere'nin en büyük başbakanlarından olan Benjamin Disraeli amaç kesinliğinin yönlendirdiği saf irade gücüyle o yüksek pozisyona varmıştır. Kariyerine yazar olarak başlamıştır, ama o alanda başarılı olamamıştır. Bir düzine kadar kitap yazmış, ama hiçbiri halkın üzerinde büyük bir etki yaratmamıştır. Bu alanda başarısız olduğunu kabul ederek bu yenilgiyi başka bir alanda daha büyük çaba göstermek için bir meydan okuma olarak görmüştür. Böylece aklına geniş bir alana yayılmış olan İngiliz İmparatorluğu'nun başbakanı olmayı koyarak politika alanına girmiştir.

1837'de Maidstone'dan parlamentoya girdi. Ama parlamentoda yaptığı ilk konuşma herkes tarafından tam bir başarısızlık örneği olarak görüldü. Yine bu başarısızlığı bir kere daha denemek için meydan okuma olarak kabul etti. Vazgeçmeyi hiç düşünmeden mücadeleye devam etti, 1858'de Avam Kamarası'nın lideri, daha sonra da bakan oldu. 1868'de başbakan olarak kesin amacını gerçekleştirdi.

Korkunç bir muhalefetle karşılaşıp istifa etti. Ama geçici yenilgiyi kabul etmeyi reddederek geri döndü ve ikinci kez başbakan seçildi. Ondan sonra da imparatorluğun en büyük kurucusu olup nüfuzunu pek çok farklı yönde genişletti.

İşler zora girdiğinde Disraeli iradesinin tüm gücünü kullanıyordu. Bu, onun geçici yenilgilerle karşılaştığı acil durumları atlatmasına yardımcı oluyor, onu zafere ulaştırıyordu. Büyük başarısını tek bir cümleyle özetlerken şöyle demişti: "Başarının sırrı amacın sürekliliğidir!"

İşler zorlaştığında insanlar vazgeçerler, oysa *tek bir adım* onları zafere ulaştıracaktır. Üzüntülerin ve düş kırıklıklarının üstesinden gelmede alt edilemez bir kural vardır. O da plan yaparak düş kırıklıklarını dönüştürmektir. Bu kuralın başka bir eşi daha yoktur.

Düşünce alışkanlıklarınız sizin kontrolünüze ve öz disiplininize bağlıdır. Bir tek bunlar üzerinde tam kontrole sahipsinizdir. Bu ayrıcalık beraberinde ağır bir sorumluluk getirir, çünkü hayatta alacağınız pozisyonu belirleyen şey bu ayrıcalıktır. Eğer sizi kesin amacınıza götürecek alışkanlıkları gönüllü olarak yapmayıp bu ayrıcalığı ihmal ederseniz, hayatın getireceği ve sizin kontrolünüzde olmayan şartlar bu işi sizin yerinize yapar ve bu da son derece kötü olur!

Eğer düşünce şeklinizi değiştirip yeni alışkanlıklar edinirseniz, bunlar sizi istediğiniz her hedefe ulaştırır. Ya da hayatın kontrol edilemez şartlarının doğurduğu düşünce alışkanlıklarının sizin yerinize belirlemesine izin verirsiniz, onlar da sizi büyük hayat nehrinde kaçınılmaz olarak başarısızlık kıyısına taşır.

İradenizin gücünü sonuna kadar kullanın ve hayatınızın tam kontrolünü ele alın. Aklınız size, arzularınıza ulaşmanız için bir hizmetkâr olarak sunuldu. Sizin onayınız ve işbirliğiniz olmadan kimse aklınıza giremez veya onu etkileyemez. İradenizin gücünü dizginleyin ve ihtiyaçlarınıza hizmet edecek şekilde kullanın.

Aklın ve bedenin özgürlüğü, bağımsızlık ve ekonomik güç, öz disiplin yoluyla ifade edilen kişisel inisiyatifin sonuçlarıdır. Bu evrensel arzular başka hiçbir şekilde güvence altına alınamaz.

Düşünce alışkanlıklarınız yüzünden şu anda olduğunuz kişi ve bulunduğunuz yerdesiniz!

42. HAFTA

ÇOCUKLARINIZI BAŞARISIZLIĞA SÜRÜKLEMEYİN

Bugünlerde suçlu gençler ve gençlik sorunlarıyla ilgili bir sürü konuşma oluyor. Size sorunlu bir gencin yararlı amaçlara doğru yönlendirilmesine dair bir hikâye anlatmak istiyorum. O suçlu genç bendim.

Babam çok dindar bir adamdı. İki erkek kardeştik ve ben büyük olandım. Babamın beni "düzeltmeye" yönelik bütün gayretlerine direnen bir zihin yapım vardı. Annemiz yıllar önce ölmüştü.

Ateşli silahları çok seviyordum. Güneybatı Virgina'daki dağlarda bulunan arazideki ağaç kovuklarında birkaç tane silah saklıyordum. Komşuların şikâyetleri üzerine babam onları bulup parçaladı.

Dağ müziği çok hoşuma gidiyordu ve gizlice banço(*) çalıyordum. Ama babamın dini inançları buna da karşı çıkıyordu. Bançomu bulup parçaladı.

Dans etmek de yasaktı. Ama zaman zaman babam uyuduktan sonra bir atı "ödünç alıyor" ve köydeki danslara katılıyordum.

(*) Amerika'daki zencilerin çaldığı gitar biçiminde, madeni gövdesi olan beş veya daha çok telli müzik aleti.

Bütün bunların sonucu olarak ailemin odunluğuna yaptığım ziyaretler çok sıklaşmaya ve korkunçlaşmaya başladı. Ama bu korku tapınağıyla her randevum, kural bozmak için daha da kararlı olmama yol açıyordu. Toplumun bütün düzenlemelerine karşı koyan tam bir asi olma yolundaydım.

Beni kurtaran şey babamın yeniden evlenme kararı oldu. Dağ evimize getirdiği üvey annem harika, nazik ve anlayışlı bir kadındı. Bana yeni bir banço alıp daha iyi çalmayı öğrenmeme yardım etti. Parlak nikel kaplı iki silah sipariş etti; biri kendisi, biri benim için. Geçirdiğimiz mutlu saatlerde bana komşuların tavukları ya da inekleri yerine zararsız hedeflere nişan almayı öğretti.

İstediğim şeyleri yapmama yardım ederek benim güvenimi ve sevgimi kazandıktan sonra enerjimi daha iyi hedeflere yönlendirmemi sağladı. İkinci el bir daktilo alıp düşüncelerimi yazarak nasıl ifade edebileceğimi öğretti. Sonra birkaç küçük gazetenin dağdaki muhabiri olarak iş bulmamı sağladı. Şimdi dönüp arkama baktığımda o günlerin, hayatımın en kararlı dönemi olduğunu söyleyebilirim. Bu harika kadına minnettar olmam hiç şaşırtıcı değildir sanırım.

Kendi deneyimlerim yüzünden, suçlu gençlerin sorunlarını dinlediğimde onların yanında yer alırım.

Tabii ki bütün suçlar aynı nedenlerden kaynaklanmaz. Ama pek çok durumda fazlasıyla sert bir şekilde uygulanan aşırı katı kurallardan kaynaklandığını düşünüyorum. Ve sanırım pek çok ebeveyn, gençlerin başını belaya sokan sınırsız enerjinin kolayca aslında muazzam başarılara yönlendirilebileceğinin farkında değil. Macera ruhu olmayan huzursuz ve tembel bir kişi, harika işler başaracak

biri değildir. Medeniyetimizde yüksek yerlere ulaşmış olanlar, yeni denemelerde bulunmak için geleneklere karşı çıkmaktan korkmayan, takipçilerini sarsarak eylemsizlikten kurtaran, "sorun çıkaran" kişilerdir.

Eğer çocuğunuz böyle cesaretli, enerjik biriyse mutlu olun. Güçlü karakterini hayatta başarılı olmayı öğrenmesi için yönlendirin. Çocuklarınızı her şeyi denemeye istekli oldukları için övün. Yanlış bir dönüş yaptıklarında hatalarından nasıl ders alacaklarını gösterin. Her şeyden öte onları kınamak yerine övün, çünkü şöhrete ulaşma gayreti insanın doğasında vardır.

43. HAFTA

KEDER BİR NİMET OLABİLİR

Hayatta keder ve üzüntü kaçınılmazdır. Bu gerçeği kabul ettiğinizde kaderin yumruğuyla yuvarlanır ve daha çabuk toparlanırsınız.

Keder son derece yararlı bir ruhsal amaç olabilir. Eski, işe yaramaz alışkanlık ve düşünce örüntülerini bozabilir. Zihninizi alçakgönüllülük için koşullandırabilir. Keder aynı zamanda ruh ve zihin için bir ilaç gibidir. İnsanla, içindeki muazzam ruhsal güç arasındaki pek çok engeli yıkar.

Eski Yunanlar, seyircilerin ruhunda temizleyici etki yapan dramatik trajedilerin sunumunda bu gerçeği tam anlamıyla kavramışlardır.

Güçlü bir karakter tekrar tekrar ısıtılıp soğutulan ince çelik gibidir. Talihsizliklerin karşısında kırılmak yerine daha da sertleşir. Sınırsız Zekâ böyle derin keder anlarında kendini bize gösterir. Dualar daha etkili hale gelir ve olumlu ruhsal sonuçlar verir, ayrıca teselli olmamızı sağlar. Normal şartlardaki mutluluğumuzun derecesini yalnızca daha önce yaşadığımız kederin derinlikleriyle kıyaslayarak ölçebiliriz.

Keder, insanın hayat tarzını değiştiren yapıcı bir harekete dönüştürüldüğünde büyük bir iyilik gücü haline gelebilir. Bu gücün etkisiyle günahkâr insanlar iyi olabilir, alkolikler değişir ve kibirli insanlar alçakgönüllülüğün gereğini kavrar. Sevdikleri birinin kaybıyla büyük acı ve keder yaşayan insanlar genellikle aynı acıyı yaşayanlara yardım etmeye çalışırlar.

Tanrı, insanlığı daha yüksek bir zekâ düzeyine çıkarırken üstünlüğümüzü mütevazı ve akıllı bir şekilde kullanmamızı sağlamak için de bize büyük bir bilgelikle acı çekme kapasitesi de vermiş. Anormal bir adamın -ahmak, acımasız, sadist ve suçlu- üstün bir zekâsı olabilir, ama hiçbir şey için acı çekmez.

Eğer kedere daha dayanıklı biriyseniz, deha konusunda da çok büyük bir potansiyeliniz var demektir. Tabii ancak kederi kendinize acımak için bir bahane yerine disiplin kaynağı olarak kabul ederseniz.

Medeniyetin en büyük sanat eserleri ve bilim çalışmalarından bazıları, bunların yaratıcılarının çektiği üzüntülerden kaynaklanmıştır. Keder bireysel olarak insanın büyümesine yardım eder. Sıkıntı ve talihsizlik insanları birbirine daha fazla yaklaştırmaya hizmet etmek içindir, insanlar arasındaki yardım ve birlik ruhunu yeniler. Tıpkı II. Dünya Savaşı'nda İngilizlere ve ekonomik krizler sırasında Amerikalılara yaptığı gibi.

Büyük acılar yaşarken, gündelik hayatın sıradan zorluklarının ve çalkantılarının üstesinden gelmenize yardımcı olacak inanılmaz bir cesaret ve inanç gücü bulursunuz. Sizden daha büyük acıları olan birilerini arayarak kendinizi acıma tuzağından kurtulabilirsiniz. O

kişinin bu üzüntüsüyle cesurca yüzleşip üstesinden gelmesine yardım ederken, kendi üzüntünüzün diğerlerinin sevgisinin sıcaklığıyla eriyip gittiğini göreceksiniz.

Keder de, talihsizlik ve yenilgi gibi kendisine eşdeğer bir fayda tohumu getirir. Bu tohumu bulana kadar aramaya devam edin. Sonra onu besleyip gelişmesine yardım edin ve bu kederi büyük bir zafere dönüştürün.

44. HAFTA

AYNAYA BAKIN

Bir sabah erken saatte sekreterim ofisime girip bir evsizin acilen beni görmek istediğini söyledi. Ona bir sandviç ve kahve parası verip zamandan kazanmak istedim, ama bir şey beni onu içeri çağırmaya zorladı.

Hiç bu kadar pejmürde birini görmemiştim. Yüzünde bir haftalık sakal, üzerinde bir halı yığınının altından çıkmış gibi görünen buruşuk giysiler vardı.

"Görünüşüme şaşırdığınız için sizi suçlamıyorum," diye söze başladı. "Ama sanırım beni yanlış anladınız. Buraya dilencilik yapmak için gelmedim. Hayatımı kurtarmama yardım etmenizi istemeye geldim.

"Sıkıntılarım bir yıl önce karımdan ayrılınca başladı. Sonra her şey benim aleyhime gelişmeye başladı. İşimi kaybettim ve şimdi de sağlığımı kaybediyorum.

"Nehre atlamak üzereyken beni durduran bir polis memurunun önerisiyle sizi görmeye geldim. Bana iki seçeneğim olduğunu söyledi; ya sizi görecektim ya da hapse girecektim. Sözümü yerine getirip getirmediğimi görmek için dışarıda bekliyor."

Adamın ses tonu ve konuşma şekli iyi eğitim görmüş biri olduğunu gösteriyordu. Biraz konuşunca bir zamanlar Chicago'daki en iyi bilinen restoranlardan birinin sahibi olduğunu öğrendim. Sonra birkaç ay önce haberlerde bu restoranın satıldığını gördüğümü hatırladım.

Sekreterimden ona kahvaltı getirmesini istedim, çünkü iki gündür kahvaltı etmiyordu. Kahvaltı hazırlanırken adamın bütün hayat hikâyesini dinledim. Bir kez bile durumu yüzünden kendisinden başka birini suçlamadı. Bu onun lehine bir durumdu ve ona nasıl yardımcı olabileceğime dair ipucu veriyordu. Kahvaltısını bitirdikten sonra ben konuşmaya başladım.

"Hikâyeni dikkatle dinledim ve çok etkilendim. Özellikle de durumun yüzünden mazeretler bulup sorumluluktan kaçmaya çalışmaman beni çok etkiledi. Ayrıca boşanmanız için suçu eski karına atmaman da çok etkileyici. Onun hakkında bu şekilde konuştuğun için övgüyü hak ediyorsun."

Bu sözlerden sonra adamın ruh hali düzelmeye başlamıştı. Hareket planımı açıklayıp umduğum şekilde almasını beklemenin zamanı gelmişti.

"Buraya yardımımı istemeye geldin," diye devam ettim. "Ama üzülerek söylemeliyim ki sana yardım etmek için yapabileceğim hiçbir şey yok!

"Ama," diye devam ettim. "Eğer isterse sana yardım edecek birini tanıyorum. Şu anda bu binada ve istersen seni onunla tanıştırabilirim. Sonra onu kolundan tutup ofisimin bitişiğindeki özel bölüme geçirdim ve uzun bir perdenin önünde durmasını istedim. Perdeyi açınca boy aynasında kendisiyle karşılaştı.

Parmağımı aynadaki adama doğrultarak, "Sana yardım edebilecek adam orada," dedim. "Bunu yapabilecek tek kişi o ve sen onu

daha iyi tanıyıp ona güvenmeyi öğrenmedikçe içinde bulunduğun şu talihsiz durumdan kurtulmanın bir yolunu bulamazsın."

Aynaya yaklaşıp, sakallı yüzünü ovuştururken kendisine baktı, sonra bana döndü. "Ne demek istediğinizi anlıyorum ve bana şefkat göstermediğiniz için Tanrı sizip korusun."

Selam verip dışarı çıktı ve yaklaşık iki yıl boyunca onu ne gördüm ne de haber aldım. Bir gün ofisime girdiğinde o kadar değişmişti ki onu tanıyamadım. Önce düzgün bir şekilde giyinmek için fakirlere yardım eden bir kuruluştan kıyafet aldığını söyledi. Sonra kendisinin sahip olduğu restorana benzer bir yerde iş bulmuş, garson olarak çalışırken tesadüfen eski bir arkadaşıyla karşılaşmış, hikâyesini dinleyen arkadaşı bir yer satın alması için ona borç para vermiş.

Bugün Chicago'daki en güzel restoranlardan birinin sahibi. Maddi açıdan gerek duyduğu kadar zengin, ama kendi zihninin gücünü keşfettiği için daha da zengin. Çünkü bu sayede Sınırsız Zekâ'nın gücüyle temasa geçip onu da kullanabiliyor.

45. HAFTA

GÜCÜNÜZÜN KAYNAĞI

Tanıdığım bütün insanlar içinde beni en çok Thomas Edison etkilemiştir. Belki de bunun nedeni onun bir eğitim almadan, bilim alanındaki en büyük başarıları elde etmesidir.

Edison tanıdığım en sakin adamlardan biriydi. Düş kırıklıkları yoktu. Korkuları yoktu. Hiçbir şey ya da hiç kimseyle ilgili pişmanlıkları yoktu. Kendinin çok önemli olduğuna dair büyüklük fikirleri yoktu; alçakgönüllülüğü sayesinde en büyük adamlardan biri olmuştu.

Bir keresinde ampulü mükemmel hale getirmek için yaptığı ve on binlerce kez başarısız olduğu deneyler hakkında konuşuyorduk. "Sonunda sırrı bulamasaydın ne yapardın?" diye sordum ona.

Gözlerinde neşeli bir parıltıyla, "Şu anda seninle konuşarak zaman kaybetmek yerine laboratuvarımda çalışıyor olurdum," dedi.

Edison "başarısızlık" gibi bir gerçeğin olmadığını biliyordu. Ortalama bir insanın umudunu yitirip hayallerinden vazgeçmeden önce kaç başarısızlığa dayanabileceğine dair merakımı gidermek için, başarısızlık veya yenilgi karşısında insanların dayanma gücünü ortaya çıkaran bir araştırma yapmıştım.

Konuştuğum insanların büyük çoğunluğu bir kez yenilgiye uğrayınca vazgeçiyordu. Çok küçük bir yüzdesi ikinci kez deniyordu. Ama en büyük çoğunluk daha yenilgiyle karşılaşmadan önce vazgeçiyordu, çünkü bu insanlar zaten yenilgiyi bekliyordu ve daha başından teslim oluyorlardı. Bu grupta Ford'ların, Edison'ların bulunmadığını söylemeye gerek yok.

Seçtikleri işlerde başarılı olan ve olmayan insanlarla ilgili en önemli iki gerçeği fark ettim. Başarılı olanlar, ulaşmayı amaçladıkları hedeflerle ilgili olarak gelecek zaman kipinde konuşuyorlar. Başarısızlarsa, yenilgileri ve düş kırıklıkları konusunda geçmiş zaman kipiyle konuşuyorlar. Aslında başarısızlığın kuralını hiç öğrenemedim.

Başarı ve başarısızlıkla ilgili olarak gözlediğim başka bir özellik daha var. Başarılı biri genellikle başarılı olan diğerleri hakkında övgüyle söz ediyor.

Kıskançlık ve intikam dolu sözler insanları çirkinleştiriyor. Bu duygulara kapılan kişinin karakteriyse daha da çirkinleşiyor. Bunlar, iç huzurunun tadını çıkarmak istiyorsanız zihninizin kapılarını sıkıca kapamanız gereken duygulardır.

Zihninizin kapılarını; kaygı, korku, öfke, kıskançlık, açgözlülük ve hiçbir şey vermeden bir şey alma arzusuna karşı kapatın. Kapıları kapamada başarısız olmanın cezası aradığınız iç huzurunu kaybetmenize yol açar.

Birisi tarafından incitildiyseniz, içinizde büyüklük özelliğinin bulunup bulunmadığını öğrenme fırsatıyla karşı karşıyasınız demektir. Eğer böyle bir potansiyeliniz varsa o kişiyi affeder ve kapınızı bu olaya karşı kapatırsınız. Eğer içinizde büyüklük potansiyeli yoksa her zaman sizi inciten o kişiye saldırmanın bir yolunu bulursunuz.

Eğer ikinci yolu seçerseniz, çok talihsiz birisiniz demektir, çünkü herhangi bir şekilde intikam almaya çalışan herkes talihsizdir. İntikam bumerang gibidir; her zaman onu harekete geçiren kişiye geri döner.

Öfke ya da incinmişlik duygunuzu bu kapının arkasına bırakın. Unutmayın, siz istemediğiniz sürece asla kimse sizi öfkelendiremez veya duygularınızı incitemez.

Zihinsel durumunuz, tamamen kontrol edebileceğiniz bir şeydir. Bu kapıyı kapama fikrini daha iyi uygulamaya başladıktan sonra zihninizin kontrolünü ne kadar kolay ele alabildiğinizi ve arzu ettiğiniz amaca doğru yöneltebildiğinizi görüp şaşırabilirsiniz. Hiç kimse diğerlerinin hareketlerini ya da insanı öfkelendiren yaşam tarzlarını kontrol edemez, ama bu hareketlere ve durumlara verdiğiniz tepkileri kontrol edebilirsiniz.

Zihniniz sizindir. Hayatınızı etkileyen her duruma karşı verdiğiniz tepkilerin tek gözetmeni sizsiniz. İç huzur ve refah istiyorsanız, zihninizin kapısını kapamayı ve olumsuz duyguları dışarıda bırakmayı öğrenmelisiniz.

46. HAFTA

YENİLMEZ EFENDİYİ KULLANIN

Herkesin içinde; sosyal sınıf, aşılamaz engel, çözülemeyen sorun tanımayan bir güç vardır. Bu güç, zenginlere açık olduğu gibi yoksul ve alçakgönüllülere de açıktır. Doğru düşünen herkes bu güce sahiptir. Sizin dışınızda kimse tarafından sizin yerinize harekete geçirilemez.

Hangi korku; zihni işgal eder ve insanı büyük başarılara ulaştıran gizli güçten uzaklaştırır? Neden çoğu insan, zihinlerinin gizli gücünü kullanma becerisini mahveden olumsuz hipnotizmanın kurbanı olur?

Bütün dehaların yaklaşımı aslında ana hatlarıyla bellidir. Amerikan tarzı hayata katkıda bulunan bütün büyük liderlerin izlediği yol budur.

Frank Gunsaulus içinden gelen gizli güce nasıl dokunacağını öğrenmiştir. Genç bir rahip olarak Gunsaulus uzun süredir yeni türde bir kolej inşa etmek istiyordu. Ne istediğini çok iyi biliyordu, ama nakit bir milyon dolara ihtiyacı vardı.

Milyon doları bulmak için kararını vermişti. Amaç kesinliğine dayanan kararlılığı planının birinci adımını oluşturuyordu. Sonra "Bir Milyon Dolarla Ne Yapardım" konulu bir vaaz hazırladı. Chicago gazetelerine ilan vererek pazar sabahı bu konuda vaaz vereceğini duyurdu.

Vaazın sonunda rahibin daha önce hiç görmediği yabancı bir adam kürsüye yaklaşıp, "Vaazınız hoşuma gitti," dedi. "Ofisime kadar gelirseniz ihtiyacınız olan bir milyon doları size veririm." Adam, Armour Şirketi'nin kurucusu olan Philip Armour'du.

Bunu sağlayan güç uygulamalı inançtır; yalnızca pasif inanç değil, hareketle desteklenen inanç.

İnanç, doğru olarak anlaşıldığında her zaman aktiftir, pasif değil. Pasif inancın çalışmayan bir dinamodan daha fazla gücü yoktur. Gücü üretmek için makinenin harekete geçirilmesi gerekir. Aktif inanç korku bilmez, insanın kendisine koyduğu sınırları tanımaz. İnançla beslenen en zayıf ölümlü bile, bir felaketten daha güçlü, başarısızlıktan daha kuvvetli, korkudan daha etkileyici olur.

Hayatta karşılaşılan acil durumlar insanı sık sık İNANÇ ve KORKU olarak belirlenmiş iki yol arasında seçim yapmaya zorlar. Peki, büyük çoğunluğun korkuyu seçmesinin nedeni nedir? Seçim insanın zihinsel tutumuna bağlıdır. Tanrı güçlerimizi öyle ayarlamıştır ki her birimiz kendi zihinsel tutumumuzu kontrol edebiliriz.

İnancın yolunu seçenler zihinlerini inanmaya şartlar. Bunu gündelik işlerin ayrıntılarındaki kesin, cesur kararlarla ve hareketlerle yavaş yavaş yaparlar. Diğerleriyse zihinlerini olumlu tutuma şartlamayı ihmal ettikleri için korku yolunu seçerler.

İçinizdeki gizli gücü bulana kadar aramaya devam edin. Bulduğunuz zaman gerçek benliğinizi, hayattaki her deneyimden faydalanan diğer benliğinizi keşfedeceksiniz. Ondan sonra ister daha iyi bir fare kapanı kurun, ister daha iyi bir kitap yazın, ister daha iyi bir vaaz verin, dünya kapınızı aşındıracak, sizi kabul edip ödüllendirecektir. Kim olursanız olun veya geçmişinizdeki başarısızlıklarınızın yapısı ve kapsamı ne olursa olsun başarı sizindir.

47. HAFTA

HER GÜN TEŞEKKÜR EDİN

Çoğu başarılı insan kendi kendini yetiştirdiğini iddia eder. Ama gerçek şudur ki kimse yardım almadan zirveye çıkamaz. Başarı için kesin amacınızı belirledikten ve onu başarmak için ilk adımlarınızı attıktan sonra beklenmedik pek çok yerden yardım aldığınızı görürsünüz. Aldığınız insani ve ilahi yardımların hepsine şükranlarınızı sunmaya hazır olmalısınız.

Minnettarlık güzel bir sözcük, çünkü tamamen ruhani yapısı olan zihinsel bir durumu ifade ediyor. Minnettarlık, manyetik çekiciliğiyle insanın kişiliğini güçlendirir. Ayrıca Sınırsız Zekâ'nın güzelliğine ve sihirli güçlerine açılan kapının da anahtarıdır. Minnettarlık, hoş bir kişiliğin diğer özellikleri gibi yalnızca bir alışkanlık meselesidir. Ama aynı zamanda zihinsel bir durumdur. İfade ettiğiniz minnettarlığı samimi bir şekilde yapmadığınız takdirde sözleriniz boş ve anlamsız, sunduğunuz duygu kadar sahte olacaktır.

Minnettarlık ve cana yakınlık birbiriyle akrabadır. Bilinçli bir şekilde minnettarlık hissi geliştirerek kişiliğinizin daha nazik, vakur ve cana yakın olmasını sağlarsınız. Sahip olduğunuz nimetler için

şükredecek birkaç dakika ayırmadığınız bir gününüz bile geçmesin, çünkü minnettarlık aynı zamanda karşılaştırma konusudur. Şartları ve olayları daha kötü nasıl olabilecekleriyle karşılaştırın; işler ne kadar kötü olursa olsun çok daha kötü olabilirdi ve siz böyle olmadığı için şükretmiyorsunuz!

Üç sözcük en sık kullandığınız gündelik sözlerden olmalı: "Teşekkür ederim", "minnettarım" ve "müteşekkirim". Düşünceli olun. Minnettarlığınızı ifade etmenin yeni ve eşsiz yollarını bulun, ama bunun maddi armağanlar olması gerekmiyor. Zaman ve emek çok daha değerlidir ve minnettarlığınızı göstermek için bunları kullanma miktarınız buna değecektir.

Minnettarlığınızı yaratıcı bir şekilde gösterin. Minnettarlığın sizin için işe yaramasını sağlayın. Örneğin, patronunuza işinizi ne kadar sevdiğinizi ve sunduğu fırsatlar için ne kadar müteşekkir olduğunuzu ifade edecek basit bir not yazmayı hiç düşündünüz mü? Böyle yaratıcı bir minnettarlığın sarsıcı değeri onun dikkatinizi çekmenizi sağlayacaktır; hatta size bir maaş artışı bile sağlayabilir. Kulağa ne kadar tanıdık gelirse gelsin minnettarlık bulaşıcıdır. Minnettarlık patronunuza da bulaşabilir ve sunduğunuz hizmetler için size teşekkür etmenin somut yollarını aramaya başlayabilir.

Eşiniz, akrabalarınız, her gün ilişkide olduğunuz ve ihmal ettiğiniz kişiler gibi size yakın olanlara karşı müteşekkir olmayı da unutmayın. Belki de onlara farkında olduğunuzdan daha fazla borçlusunuzdur.

Minnettarlık sözle ifade edildiğinde yeni bir anlam -yeni bir hayat ve güç- kazanır. Aileniz size onlara duyduğunuz inanç için minnettar olduğunuzu biliyor olabilir, ama siz yine de söyleyin; hem

de sık sık! O zaman ailenizi sarıp sarmalayan yeni bir ruh haliyle karşılaşacaksınız.

Unutmayın, her zaman minnettar olacak bir şeyler vardır. Sizi geri çeviren bir müşteriye bile zaman ayırıp sizi dinlediği için teşekkür edebilirsiniz. Bir dahaki sefere satın alabilir.

Minnettarlığın hiçbir bedeli yoktur, ama geleceğe yapılan büyük bir yatırımdır.

48. HAFTA

İÇ HUZURUNUZA ULAŞMAYA ÇALIŞIN

Tıpkı bedeninizin yediğiniz yiyeceklere tepki verdiği gibi, zihniniz de ona verdiğiniz uyaranlara tepki olarak sağlıklı ya da hasta olabilir. Günlük deneyimlerinizden bazıları zihinsel sağlığınız için iyi olabilir, bazılarınınsa ölümcül zehir haline gelmeden yok edilmesi gerekir.

İç huzurunuzu bulduğunuzda zihniniz, sağlığınız için yararlı olmayan her düşünceyi ve zihinsel reaksiyonu otomatik olarak reddeder. Ama siz arzu edilen bu zihinsel duruma ulaşmadan önce, karakterinizin bir parçası olmasını istemediğiniz bütün olumsuz zihinsel özellikleri gönüllü olarak çöpe atmanın gerekli olduğunu göreceksiniz. "Çöpe atmak" olumsuz düşünceleri olumlu düşüncelere dönüştürmeyi içeriyor. Bunu yalnızca zihninizi, tatsız düşüncelerden uzaklaştırıp hoş düşüncelere odaklayarak yapabilirsiniz.

O. Henry'nin mahkûmiyetle sonuçlanan tek suç macerası, onu edebiyat alanında ölümsüz hale getiren yazarlık yeteneğine kavuşturdu.

Jack London hayatının ilk yıllarında yaşadığı düş kırıklıkları sayesinde roman yazmaya başladı ve onu yaşamı sırasında ulusal

bir figür haline getirdi; hikâyeleri bugün bile büyük önem taşımaktadır.

Norveçli göçmen Knut Hamsun denediği her şeyde başarısız olmuştu. Sonunda umutsuzluk içinde düş kırıklıklarını bir roman haline getirmeye karar verip adını *Hunger(*)* koydu. Hamsun kitabıyla Nobel Ödülü kazandı ve dünyanın pek çok yerindeki yayıncılar kapısını aşındırdı. Kısa süre içinde büyük bir zenginliğe kavuştu, hem de emekli olmasına yetecek kadar.

Unutmayın, insanın hayatındaki iyi ya da kötü deneyimler kendi başlarına önemli değildir. *Önemli olan insanın bu deneyimlere verdiği tepkilerdir.* Kişi tatsız olaylara kapılarını kapatarak bunları insanın kendi benliği ve dünya için büyük değeri olan faydalı işlere dönüştürebilir.

Charles Dickens ilk aşk ilişkisinde büyük bir düş kırıklığı yaşamıştı. Ama o en yüksek binadan atlamak ya da aşırı dozda uyku ilacı almak yerine karşılıksız aşkını, onu şöhrete ulaştıran ve kralları layık zenginliklere kavuşmasını sağlayan bir kariyerin kapılarını açan şaheser *David Copperfield*'a dönüştürdü.

Kendimizi bulmadan önce pek çok tersliğe, düş kırıklığına, yenilgiye ve başarısızlığa katlanmak zorunda kalırız. Harry Truman erkek giysisi satan bir mağazada başarısız olduktan sonra kendisine bir gün Birleşik Devletler'in başkanı olacağı söylense herhalde çok şaşırırdı.

Kalıcı yenilgi diye bir şey olmadığını, alınan her şeyin yerine kendisine eşdeğer veya daha büyük bir şey geldiğini ve belki de kaybettiğimizden farklı türde bir şeyle karşılaştığımızı keşfettiğimiz gün bizim için en şanslı gün olacaktır.

(*) Açlık.

Sözde başarısızlıklarımızın ve yenilgilerimizin çoğunun, daha büyük fırsatlarla, daha büyük mutluluklarla karşılaşmak için bizi hayatta izlediğimiz yolu değiştirmeye zorlayan, kılık değiştirmiş lütuflar olduğunu öğrendiğimiz gün de bizim için çok şanslı bir gün olacak.

Wisconsin'de yaşayan sağlıklı bir çiftçiyken bu gerçeği Milo C. Jones'a kabul ettirmek zor olurdu; ama bunu ona, felç geçirip kendisini milyoner yapacak bir zihne sahip olduktan sonra söyleseydiniz sizi saygıyla dinlerdi.

İnsanların bir felaketle karşılaştıktan sonra kendilerine gelmeleri garip değil mi? Belki de Tanrı bu şekilde olmasını planlamıştır. Bunun başka bir açıklaması görünmüyor. Dünyadaki en zengin bakır madeni, hayatının büyük bir bölümünü altın arayarak geçiren bir madenci tarafından bulundu. Bütün eşyalarını ve araç gereçlerini taşıyan katırı bir gün çukura girip bacağını kırdı. Madenci, katırının bacağını çukurdan çıkarmak için orayı kazarken zengin bakır filizini keşfetti.

Unutmayın, bir düş kırıklığının pençesine düştüğünüzde bu sizi bir beladan korumaya çalışan görünmeyen bir dostun işi olabilir.

49. HAFTA

MUTLULUK

Dünyanın en zengin adamı aslında Mutluluk Vadisi'nde yaşıyor. O sadece kalıcı olan değerler ve kaybetmeyeceği şeyler bakımından çok zengin. Bunlar ona; mutluluk, sağlık, iç huzuru ve ruhunda uyum yaratan şeyleri veriyor.

Aşağıda onun zenginliklerine ait bir liste ve onları nasıl kazandığını göreceksiniz:

- "Başkalarının mutlu olmasına yardım ederek mutluluğu buldum."
- "Ölçülü bir hayat yaşayarak ve yalnızca bedenimin varlığını sürdürmek için ihtiyaç duyduğu şeyleri yiyerek sağlık buldum."
- "Hiç kimseden nefret etmem, kimseyi kıskanmam, ama bütün insanları sever ve saygı duyarım."
- "Sevdiğim bir işi yapıyorum; bu yüzden hiç yorulmuyorum."

- "Her gün dua ederim, ama zengin olmak için değil, sahip olduğum büyük zenginlikleri kabul etme, kucaklama ve tadını çıkarma bilgeliğine sahip olmak için."
- "Yalnızca onurlandırmak dışında kimsenin adını ağzıma almam ve hiçbir şey için kimseye iftira atmam."
- "Sahip olduğum nimetleri arzu edenlerle paylaşma ayrıcalığı dışında kimseden iyilik istemem."
- "Vicdanımla aram iyi, bu yüzden yaptığım her şeyde beni olumlu şekilde yönlendiriyor."
- "İhtiyacım olandan fazla maddi varlığım var, çünkü açgözlü değilim ve yalnızca yaşarken yapıcı bir şekilde kullanabileceğim şeyleri isterim. Zenginliğim, sahip olduğum nimetleri paylaşarak faydamın dokunduğu kişilerden gelir."
- "Sahip olduğum Mutluluk Vadisi'nin durumu vergiye tabi değil. Yalnızca benim kendi zihnimde mevcut. Burası vergilendirilmeye veya benim yaşam tarzımı benimseyenler dışında kimsenin giremeyeceği soyut zenginlik alanı. Burayı bir ömür boyu doğanın kanunlarını gözleyerek ve onlarla uyum sağlayacak alışkanlıklar geliştirerek yarattım."

Mutluluk Vadisi'nde yaşayan adamın başarı ilkelerinin telif hakkı yok. Eğer benimseyip bunlara göre yaşarsanız hayatın sizin istediğiniz şekilde karşılık vermesini sağlayabilirsiniz. Bu ilkeler size yeni ve daha iyi arkadaşlar getirdiği gibi düşmanlarınızı da si-

lahsız bırakır. İşinizde refah ortamı yaratıp; evinizi, ailenizin her üyesinin büyük bir keyif aldığı cennete dönüştürebilir. Ömrünüzü uzatabilir, sizi korku ve kaygıdan kurtarabilir.

Bu ilkeler her şeyden öte bütün kişisel sorunularınızı ortaya çıkmadan önce onları görüp çözmek için size bilgelik kazandırır, huzur ve mutluluk sağlar.

50. HAFTA

AZI KARAR, ÇOĞU ZARAR

İç huzurunun tadını çıkarmak için neyin yeterli olduğunu öğrenmelisiniz. Mutluluk için gereken her şeye nasıl yalnızca yeteri kadar -daha fazla değil- sahip olacağınızı öğrenmeniz gerekir.

Maddi anlamda zengin olmak ayrı bir konu, mutluluk veren şeyler bakımından zengin olmak başka bir konudur. Unutmayın, kalıcı iç huzura giden yolu öğrenmediyseniz bu sözcüğün daha derin anlamında zengin değilsiniz demektir.

Para tek başına huzur getiremez, ama huzurun sürmesini engelleyen kaygı, mutsuzluk ve korkuyu getirebilir ve genellikle de getirir. Para ya nimet ya da lanet olabilir, ama bunun nedeni sahip olduğunuz paranın miktarı değil, onu nasıl kullandığınızdır.

Parayı kendinizinkinin yanı sıra başkalarının da hayatını zenginleştirmek için kullandığınızda büyük bir lütuf olabilir. Ama bencilce nedenlerle kullandığınızda lanet haline gelebilir; paranın kölesi olursunuz ve hep ihtiyacınızdan fazlasını kazanmak için çabalarsınız.

İşyeri kuran, insanlar için iş ve onların isteyip ihtiyaç duyduğu ürünleri sağlayan para, onu kullananlar veya ona sahip olanlar için

bir sevinç kaynağıdır; çünkü esas olan mutluluk, refah ve sağlık için çalışmaktır. Ama bunları sürdürmek için diğer şeyler de gereklidir: oyun, sevgi ve ibadet. Bu dördünün dengede olması gerekir.

İş yalnızca yeteneklerinizi ifade etmenize ve işinizin başkalarına yararlı olduğu bilgisinden kâr payı almanıza izin veren bir ibadet türü olarak uygulandığında bir nimettir. Homurdanarak yapılan iş, sağlığınızın bozulmasına ve mizacınızın kötüleşmesine yol açar.

Para, güç ve şöhret için duyulan hırs harika bir şeydir, ama çok fazla hırs çürüme ve ölüme yol açabilir. Başkalarına yararlı olmak için duyulan samimi isteğe dayalı bencil olmayan hırs arzu edilen bir özelliktir; hayattaki diğer zenginliklerin kaybına da yol açmaz.

Mahatma Gandhi, bencil olmayan hırsın uygulanmasına dair mükemmel bir örnektir. Kişisel arzularını, halkını özgürleştirmek şeklindeki daha büyük bir amaca göre ikinci plana attı. Bu tür bir hırs, Gandhi'nin yaşamında da açıkça görüldüğü gibi beraberinde büyük ve kalıcı bir güç getirir.

Ama unutmayın, hırsın da diğer bütün arzu edilen şeyler gibi ılımlı bir şekilde olması gerekir. Çok az hırs sizi yokluk ve kıtlığa mahkûm eder. Kişisel çıkar için duyulan istekten kaynaklanan çok fazla hırs ise bencilliğe ve açgözlülüğe yol açar, asla iç huzura değil!

Biz yalnızca zenginliklerimizin, hayatlarımızın ve kullanıp tadını çıkardığımız şeylerin geçici bekçisiyiz. Bunları ve bize sevinç veren diğer şeyleri başkalarıyla paylaşarak sevincimizi arttırabiliriz.

Altın Kural olarak bilinen büyük ilkeye genellikle yalnızca sözle destek veririz, ama çok az insan ruhuyla ve yaptığı işlerle bu ilkeyi yaşar. Çok nadiren ileri görüşlü biri anlamını kavrar, işinde veya mesleğinde özgürce uygular ve dünya müşterisi olmak için kapısını aşındırır.

"Ürettiğimiz her otomobile ben de bir şeyler katarım ve sattığımız her otomobili bize getireceği kâr gözüyle değil, alıcısına vereceği yararlı hizmetler bağlamında bakarım."

Ford bu ilkeye göre yaşadı ve bu, onu dünyanın tanıdığı en zengin sanayicilerden biri yaptı. Bencil olmayan hırsa sahip olması gerektiğini hayatının erken dönemlerinde öğrendi ve bu ona iç huzur verdi.

Hayatın getirdiği sorunlarla karşılaşmak, bu durumlarla nasıl ilişki kurduğunuza bağlı olarak ya ebedi bir zorluk ya da büyük bir zevk olacaktır. Yalnızca planlı bir organizasyon ve dengeyle iç huzura ulaşabilirsiniz.

Hiçbir şeyden korkmamanızı, hiç kimseden nefret etmemenizi, kimseyi kıskanmamanızı, kazanmadığınız hiçbir şeyi istememenizi ve bütün deneyimlerinizi lehinize kullanmanızı sağlayan öz disiplin derecesine vardığınızda büyük gerçek kendini size gösterecektir. O zaman iç huzurunuzun, her şeyi ölçülü yaşamaktan kaynaklandığını fark edeceksiniz.

51. HAFTA

BU RESİM SİZE UYUYOR MU?

Sizi başarının zirvesine taşıyacak olan ilkelere bağlı kalıp kalmadığından emin olmak için kendinizi sık sık eleştirel şekilde analiz etmeniz gerekir. Belki bir liste çıkarmak, sizi engelleyen zayıf noktalarınızı bulmanıza yardım eder. Kendinizi başarılı olması beklenen hayali biriyle -diyelim ki adı Mary Smith olsun- karşılaştırmaya çalışın.

Mary'nin hayatta kesin bir amacı vardır ve belli bir zamanda oraya varmak için bir plan yapmıştır. Kısacası başarıya doğru ilk ve en önemli adımı atmıştır. Ya siz?

Mary ne zaman geçici bir yenilgiyle karşılaşsa cesaretini yitirmek yerine olayları kendi lehine çevirmek için eşdeğer fayda tohumunu arar.

Mary her günü işini oyuna çeviren bir coşkuyla yaşar. Başarının yalnızca başarı sözüyle büyüyeceğini bilerek sorunlarını başkalarıyla tartışmaktan kaçınır.

Üstelik daha büyük başarılara bireysel değil, grup olarak ulaşıldığını bilir. Özgürce değiş tokuş edilen fikirlerin, yeteneklerin ve enerjilerin, arzu edilen hedeflere ulaşmayı kolaylaştıran işbirliği içi-

ne girmeye çalışır. Her zaman beklenenden fazlasını vererek sürekli çaba gösterir.

Mary uygun şekilde giyinir, gelir gider bütçesini ayarlar, kazandıklarının bir kısmını tasarruf edip sağlığına ayırır.

Her şeyden öte Mary sürekli olumlu bir zihinsel tutum içindedir. Başarı Bilimi'nin birinci ilkesine inanır, "Zihin hayal ettiği ve inandığı şeyleri başarır," ve bir işe katılan herkesin kazanmasını, bir kazanan ya da kaybeden olmamasını sağlar. Astları ve üstleri ona hayranlık duyar, çünkü çabuk karar verir ve bu kararların sorumluluğunu alır.

Mary sadıktır. Gerektiğinde iltifat eder ve övgü sözleri söyler; ama dalkavukluk etmez. Sevilen bir kadındır. Mizah duygusu gelişmiştir, düşünceli ve naziktir. Asla kaba bir dil kullanmaz ve bütün insanlara eşit olarak davranır.

Mary sürekli olarak kendini geliştirmeye çalışır. İyi kitapların, iyi oyunların ve iyi sanatın çok az masrafla kütüphanelerde, müzelerde ve tiyatrolarda bulunacağını bilir. Ayrıca buralara sürekli gider.

Mary güvenilir ve dakiktir. Sözü senettir. Kredisi yüksektir, çünkü çok fazla borcun, başarı merdivenini tırmanırken onu aşağıya çeken bir sıkıntı nedeni olduğunu bilir.

Kendinizi Mary'yle kıyasladığınızda ne görüyorsunuz?

52. HAFTA

İNANCIN GÜCÜ

En basit ifadeyle inanç eylem anlamına gelir. Kendinize, arkadaşlarınıza, fırsatlara ve Tanrı'ya olan inancınızın her koşulda uygulanmasıdır.

Hedefleriniz ne kadar değerliyse onlara ulaşmada başarı ilkelerini izlemek o kadar kolay olur. Değerli ve istenen bir hedefe ulaşmak için coşkulu ve kararlı olmamak mümkün değildir.

Doğru olduğunu sandığım değil, doğru olduğunu bildiğim bir şey söylüyorum. Bu gerçeği ben icat etmedim. Onlarca yıldır hayatın her adımında değişmeyen uygulanışını gördüm, bu yüzden kişisel bir iddiada bulunmuyorum.

Bu başarı kanunlarının sağlamlığına dair bir kanıt istiyorsanız kendinizden başka bir tanık öneremem. Bu kanunları kendiniz deneyip uygulayarak kanıtlayabilirsiniz.

Daha sağlam ve yetkili kaynaklardan kanıt isterseniz size yaptıklarından önemli temel gerçekleri çıkardığım ve kendi deneyimlerimi bunlara kattığım Hz. İsa'nın, Eflatun'un, Sokrates'in,

Epictetus'un, Konfüçyus'un, Emerson'un, James'in ve Münsterberg'in öğretilerini ve çalışmalarını öneririm.

Uygulamalı inanç ilkesinde Altın Kural'ın gündelik hayatınızda sürekli olarak uygulanması gerekir. Dört bin yıldan uzun bir süredir insanlar uygun davranış kuralı olarak Altın Kural'ı anlatıyor, ama ne yazık ki dünya bu evrensel yasanın sözcük anlamını kabul edip gerçek anlamını tamamen gözden kaçırıyor. Altın Kural'ı yalnızca sağlam bir ahlaki davranış kuralı olarak kabul ediyor, ama dayandığı yasayı anlamayı başaramıyoruz.

Yasa şudur: Ektiğimizi biçeriz. Başkalarıyla ilişkilerinizde kendinize rehberlik etmesi için kullandığınız bir davranış kuralını seçerken, diğerlerinin hayatında iyi veya kötüye doğru gidecek, sonunda seçiminize göre ya size yardım edecek ya da köstek olacak bir gücü harekete geçirdiğinizi öğrenebilirseniz; bundan sonra adil ve hakka uygun davranırsınız.

Başkalarına karşı adil olmamak size kalmıştır, ama eğer Altın Kural'ın temelini anlarsanız bu haksız davranışlarınızın size geri döneceğini bilmelisiniz. Yasa yanızca başkalarına karşı yaptığınız haksızlıkları ve kaba davranışları yüzünüze fırlatmak anlamına gelmiyor; bundan çok daha öteye geçip her düşüncenizi size geri döndürüyor.

Bu yüzden bu büyük evrensel yasadan faydalanmak için yalnızca, "başkalarına size davranılmasını istediğiniz gibi davranın" değil, "başkaları hakkında sizin için düşünmelerini istediğiniz gibi düşünün" sözü tavsiye ediliyor.

Karakteriniz, düşüncelerinizin ve işlerinizin toplamıdır; o halde başkalarına yararlı hizmetler verdiğinizde veya nazik davrandığınızda bunun size faydasının olmaması mümkün değildir. Aynı şekilde yıkıcı hareketler yaptığınızda ya da olumsuz düşündüğünüzde aynı oranda kendi gücünüzü ve iç huzurunuzu da kaybedersiniz.

Siz insan mıknatıssınız. Karakteri sizinkiyle uyumlu olanları kendinize çeker, diğerlerini itersiniz. Eğer düşünceli, nazik, cömert ve başarılı insanları çekmek istiyorsanız siz de öyle olmalısınız. Bu seçim yalnızca size aittir.

Yazar Üzerine

Napoleon Hill, 13 yaşında küçük bir kasaba gazetesinde yazmaya başladı. Hukuk okuyabilmek için muhabirlik yapmaya devam etti fakat sonra ekonomik gerekçelerle eğitiminden vazgeçti. Sanayici ve zamanın en zengin insanlarından biri olan ve Çekim Yasası'nı kullanmasıyla tanınan Andrew Carnegie ile yaptığı mülakat Hill'in kariyerinde dönüm noktası oldu. Carnegie'nin yardımıyla, dönemin en başarılı 500 insanı ile yaptığı araştırma sonucunda Carnegie'nin başarı sırrının basit bir formülle açıklanabileceğini ve sıradan insanlar tarafından da uygulanabileceğini keşfetti.

Hill misyonu liderlik, kendi kendine motivasyon ve kişisel başarı alanlarındaki öğretisinin gelişmesini sağlamak için Napoleon Hill Vakfı'nı kurmuştur.

S-16714

UYANIN VE OLUMLU BENLİĞİNİZİ [illegible]

- Neden bazıları başarılı olur, bazıları olamaz?
- Başarıya ulaşmak için disiplinli olun.
- Çocuklarınızı başarısızlığa sürüklemeyin.
- İstediğiniz işi yapın.
- Başarıya ulaşmak için başkalarının size yardım etmesine izin verin.
- Kişisel çekiciliğinizi kullanın.
- Korkularınızı yenin ve hedefinize ulaşın.
- Mesleğinizde yükselin.
- Kendi hayatınızı yaşayın!

Bu harika kitapta Napoleon Hill, sizlere başarının elli iki altın anahtarını sunuyor. Dünyanın en çok satan yazarlarından biri olan Hill, milyonlarca kişinin başarıya ulaşmasını sağlayan bir kaynaktır. Yazar bu kitabında olağanüstü pratik mesajlarla ve yaşanmış olaylardan örnekler vererek, onların servete ve şöhrete nasıl ulaştıklarını, mutluluğu nasıl yakaladıklarını anlatıyor.

Yazar aynı zamanda içinizdeki gücü nasıl ortaya çıkarabileceğinizi de gösteriyor. Napoleon Hill'in bu kitapta önerdiği haftalık uygulamayı yaparak, siz de ufkunuzu genişletebilir, kendinizi yenileyebilir ve hayatta ulaşmak istediğiniz hedefleri yakalayabilirsiniz.

ISBN 978-975-21-1057-1

9 789752 110571

ALTIN KİTAPLAR